SAYI 16
TEMMUZ 2019

İş'te İlham

www.isteilham.com.tr

YENİ NESİL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ

@isteilhamdergi @isteilhamdergisi @isteilham

Engellere Meydan Okuyan Girişimci; Hande Özyar

'Tatil Sepeti'nden Yeni Nesil Proje: Nomad Gemisi

EXPO 2016 Antalya'dan ne umduk, ne bulduk?

ANTALYA OSB Melek Yatırım Ağı Kuruyor

Türkiye Sinema İşletmeciliği Tarihi

Geleceğin Kadın Liderleri Aranıyor

TÜSİAD-Global Compact Türkiye'nin Uluslararası Başarısı

TÜSİAD'tan Sanayide Dönüşüm Programı

Asansörler Konuşmayı Öğrendi

Hindistan Son Beş Yılda Ne İthal & İhraç Etti?

PROTO MASS SPARE

Always have a solution...

www.protomasspare.com info@protomasspare.com

- Uluslararası Pazar Araştırmaları
- Web Sitesi / Sosyal Medya Araçları Güncelleme
- SEO Analizi
- KOSGEB / TEYDEB / TUBİTAK / Kalkınma Ajansı Projeleri Tasarımı
- Eğitim/Seminer Uluslararası B2B Toplantı Organizasyonları

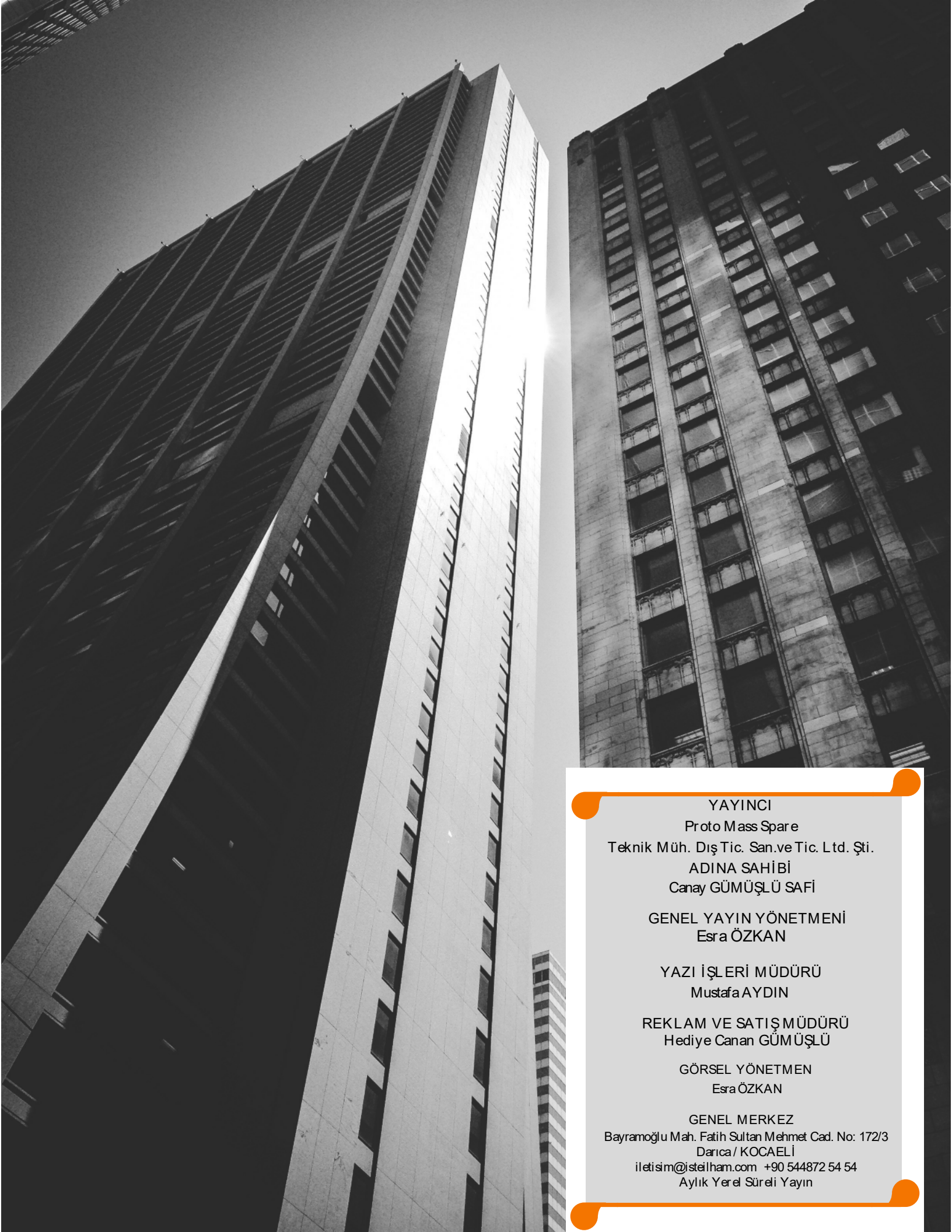
Pms Teknik

Bize Danışmadan Asla...

Bilgi işlem ve Elektronik ana dallarında çeşitli tesisat, bakım, kurulum ve montaj hizmetleri vermektedir. Özellikle İstanbul Anadolu yakası ve Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren firmanın, müşteri gamı fabrika, mağazalar, çalışma ofisleri, inşaat şirketleri, ev tipi yerleşimlerdir.

- Santral Sistemleri Kurulum, Programlama, Bakım
- Uydu ve Anten Sistemleri Temin, Kurulum, Montaj ve Bakım
- Güvenlik Kamerası Sistemleri, Temin, Montaj, Kurulum, Bakım
- Aydınlatma Proje Analizi, Ürün Temini ve Montajı
- Data Hattı Tesisat, Montaj ve Bakım
- Veri Kurtarma Hizmetleri
- Bilgisayar Donanım Montaj ve Kurulum
- Tabela ve Kayar Tabela, Barkovizyon Kurulum ve Montaj

Web: www.pmsteknik.com e-mail: iletisim@pmsteknik.com
Mobil: +905467873639



YAYINCI
Proto Mass Spare
Teknik Müh. Dış Tic. San.ve Tic. Ltd. Şti.
ADINA SAHİBİ
Canay GÜMÜŞLÜ SAFİ

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Esra ÖZKAN

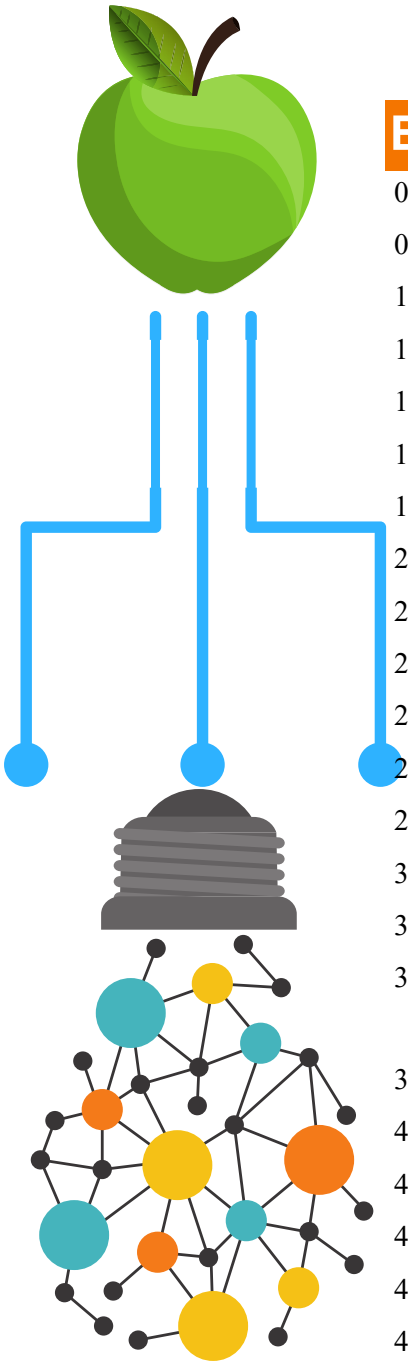
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mustafa AYDIN

REKLAM VE SATIŞ MÜDÜRÜ
Hediye Canan GÜMÜŞLÜ

GÖRSEL YÖNETMEN
Esra ÖZKAN

GENEL MERKEZ
Bayramoğlu Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad. No: 172/3
Darıca / KOCAELİ
iletisim@isteilham.com +90 544872 54 54
Aylık Yerel Süreli Yayın

İŞ'te İlham
www.isteilham.com.tr
YENİ NESİL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ



Bu sayıda neler var?

Sayı 16 / Temmuz 2019

07 - Özür Dilemek, Takdir Etmek, Teşekkür Etmek Zayıflık mıdır?
08 - Engellere Meydan Okuyan Güçlü Bir Yürek…
10 - 'Tatil Sepeti'nden Yeni Nesil Proje
12- Turizmin dijital elçileri 'Nomad'lar dünyayı gezerek para kazanıyorlar
16 - Kocaeli'de Match4Industry Uluslararası İkili İş Görüşmeleri
18 - Persil'den, Şahika Ercümen ile Boğaz'da Derin Temizleme…
19 - Antalya Ticaret Borsası,Ürün İhtisas Borsası Acentesi Oldu
20 - TürkPatent, 2. Ulusal Üniversiteler Patent Yarışması'nı İlan Etti
21 - Asansörler Konuşmayı Öğrendi. KONE'den Yapay Zeka Teknolojisi
23 - TÜBİTAK [ARBİS] KOBİ 'lerin İhtiyaçlarına Yönelik Uluslararası İşbirliği Çağrısı
24 - TUDEM Önderliğinde "Sen de oku" ile Okuma Mutluluğu
26 - TÜBİTAK [ARBİS] ile British Council İkili İş Birliği Araştırmaları
27 - TÜBİTAK MARTEEK AB UFUK 2020 KOBI Aracı Proje Hazırlama Eğitimi
30 - EXPO 2016 Antalya'dan Beklediğimizi Neden Alamadık?
35 - KONE'den Hastanelere Özel Yatak Asansörleri; Güçlü, Hijyenik ve Güvenli…
36 - Üniversitenin Sinerjik Etkisi
Prof. Dr. Orhan ÖZÇATALBAŞ Yazıyor. .
37 - TÜRKİYE Sinema İşletmeciliği Tarihi
43 - Tübitak[ARBİS] SEA-EU JFS - Güneydoğu Asya ve Avrupa İlkeleri Ortak Fonlama Programları
44 - Tudem Yayın Grubu Triatlon Sporunun Genç Yeteneklerini Ağırladı
45 - TÜSİAD'tan Sanayide Dönüşüm Programı
47 - ANTALYA OSB Melek Yatırım Ağı Kuruyor
48 - Tübitak [ARBİS] MSRT (İran) İkili İşbirliği
49 - IRASME Ağının 24. Çağrısı Açıldı
55 - Avrupa Birliği UFUK (HORIZON) 2020 Dönemi
Mustafa Aydın Yazıyor.
56 - KAGİDER Geleceğin Kadın Liderlerini Arıyor.
57 - Dünya Ne Alıyor, Ne Satıyor?
Hindistan Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal & İhraç Etti?
51 - E-Ticaret Sitelerinde Neden Müşteriler Sepeti Terkediyor?
63 - Halıcılık Sektörünün Sorunları Konuşuldu - MUTSO
69 - İzocam Tüm Tesislerinde "Güvenlik Seninle Başlar" Mottosu Başlattı
72 - TÜSİAD-GLOBAL COMPACT TÜRKİYE Newyork'ta İyi Uygulama Örnekleri Arasında…

ALTIN DEĞERİNDE
FIRSATLAR
30. ULUSLARARASI ZUCHEX
EV ve MUTFAK EŞYALARI FUARI
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Büyükçekmece - İSTANBUL / TÜRKİYE
12-15
EYLÜL
2019
ZUCHEX
HOME
zuchex.com
ONLİNE DAVETİYE
İÇİN TIKLAYINIZ

Özür Dilemek, Takdir Etmek, Teşekkür Etmek Zayıflık mıdır?

"Nahif olmak" nedir? TDK kaynaklarına baktığımızda, nahif olma, hem ince ve hassas olma, hem de acemi ve çelimsiz olma anlamına gelmektedir. Ne tuhaf bir kelime, iki zıt anlamı da içinde barındırmaktadır. Yani söyleme şeklinize ve amacınıza göre tam ters anlamı da ifade edebilmektedir. Başlıktaki üç davranış, günümüzde, ya çok nadir bulunan hoşluk olarak algılanmakta, ya da güçsüzlük, eziklik olarak görülmektedir. Yani insan olmanın getirileri, gerekleri olduğunu aslında pek düşünmüyoruz, bunların.

Özür dileyebilmek, takdir edebilmek, teşekkür edebilmek, gerçekten insanı rahatlatan olgulardır. Ve ne yazık ki, çoğumuz bu davranışları, bunların getirdiği duyguları dışa yansıtamayacak kadar korkarız insanlardan ve o korkularımız, yörüngelerimiz olur, bir de bakarız ki, o yörüngeler, sert duvarlar haline gelir. O katı duvarlar içinde kendi kendimizi bile göremez oluruz. Ama hepimizin, dışarıdan bakınca gayet hiyerarşik, çekici, zengin, bürokratik, sabun köpüğü hayatlarımız mevcuttur. Ve biz gün geçtikçe, o kesif kibir ve kapris kokan hayatlarımızda, kendi kişiliğimize ördüğümüz duvarlarımızla, her geçen gün havasız bırakırız kendimizi.

Arkadaşlarımla zaman zaman çetin fikir tartışmaları yaparız. Bu bana, hayat gücümü bulmamda yakıt niteliğinde faaliyetlerdir. Yakın arkadaşlarımdan biri ile yine yaptığımız kıran kırana münazara sonucunda bana şunu demişti; "Alttan alıyor görünerek bence ezik görünürsün, karşı taraf öyle görür." Bunu diyen arkadaşım, Türkiye'nin iletişim dalında en iyi üniversitelerinden birinde iletişim lisans eğitimi almış ve yirmi yılı aşkın bir süredir dernek ve yardım faaliyetlerinde yönetim pozisyonunda çalışmakta.

Ben de diyorum ki, "Nahiflik" ile "nahiflik" arasında ince bir çizgi var." Amiyane bir tabirle "kibarlık" ile" enayilik" arasındaki ince çizgiden bahsediyorum. O ince çizgide durabilmek her yiğidin harcı değildir. İşte toplumumuzun geldiği noktada, iyi eğitim almış olmak, müdürlük yapmak ya da çok zengin olmak, bırakın farkındalığı yüksek ve toplum faydalarını gözeten bir çizgide olmaya yeterliliğini, tam anlamıyla insan olduğunu hissetmeye bile yeterli değildir. Hâlbuki iyi hasletlerin, olumlu güçlerin neyse, bunları, ihtiyaç duyanları ile paylaşmak o kadar keyifli ki, bunu lütuf olarak değil, bunu zorunluluk ya da o işten para kazandığın için değil, mutluluk için, kendini iyi hissedebilmek için yapmalısın.

Dostlar, yine aynı arkadaşım, "Özür dilemek değil, bir daha özür dilenecek bir şey yapmamak gerek" demişti. Hak vermemek elde değil. Ama kendi düşüncelerini söylerken bile kırıcılığı ve kibri, insanlığı ve nahifliğinin önüne geçmiş insanlar için bu söz konusu değildir. Yani bu savunma, kötü niyetli mantıkta şu alama gelmektedir: "Ben seni bin kere kırsam da senin beni kırdığın önemli. Benden özür dilememi beklemen küstahlıktır. Özür dileme görevi senindir." Elbet vardır hepimizin hayatında bu tür kibir duvarları ile örülü insanlar.

Tabi bir vakitten sonra, ilerleyen yaşla birlikte, kemikleşen alışkanlıklar ile birlikte, o duvarlar o kadar yükseliyor ve perçinleniyor ki, karşısındakinin sesini duyamaz hale geliyorsun, bırak arkadaşlığı, ikili iletişimlerinde bile, kendi dediğin eleştiriye açıldığında, panikleyip sesin duvarını bile aşar hale geliyor. Sonra hiç kimsenin seni anlamadığını düşünüyorsun, işini, evini, çevreni değiştirmek istiyorsun. Ama ne yazık ki, Mars'a da gitsen, o duvarlarını yıkmadan, insan olmanın huzurunu hissedemeyeceksin. Özür dilemek erdemdir derler ya, tam da öyledir aslında. Erdem de insani vasıfların sürekliliği ile oluşur. İyi ahlak, adaletli olmak, hassaslık, gücünü yitirmişe, zayıfa şefkat duymak erdemli olmanın bileşenlerinden birkaçıdır bence.

Teşekkür edebilmek de önemlidir. Çevremi arkadaşlarımı gözlemlerim sıklıkla. Ve bir gün şunu fark ettim. Arkadaşlarımın bir kaçı teşekkür edemiyor. Canı gönülden, keyifle teşekkür etmeyi bırakın, geçiştirir şekilde bile birkaç laf diyemiyor. Sessiz kalıyor, konu değiştiriyor. Konu bana edilen, edilmeyen teşekkür değil, genel olarak çevresine karşı da böyle olduklarını gördüm. Ve daha korkuncu, özür dilemesini bilmeyen arkadaşlar, genelde teşekkür de edemiyorlardı. Şimdi bana sorabilirsiniz. "Peki, Canay, sen niye dostluğunu sürdürdün bu eksikliğe sahip arkadaş dediklerinle?"

Benim inanışım şu ki, herkes birbirinin hayatına, karşı tarafın ilgili sınavında, onu geliştirecek, ya da sınava tabi tutacak vesileler olarak girerler ve görevleri tamamlanınca çıkarlar. O gözle bakınca hayata ve bir de kendinizi devamlı geliştirmek için mücadele içinde iseniz, o tür ince hesapları yapamıyorsunuz ve onların, başrolünde benim oynadığım hayatımdaki görevlerinin tamamlanacağı günün hızlandığını hissediyorum. Onların gözünde, biraz serde de enayilik var… Şunu da söyleyeyim: "Teşekkür etmek o kadar güzel ki, insan, içinden gelerek karşıdakine teşekkür ettiğinde, sanki yüreğinin bir borcunu ödüyor gibi, eksik bir parçayı yerleştirince, İstanbul'un mükemmel bir gece resmine bakıyor gibi rahatlıyor ve karşı tarafın yüzünün aldığı o masum ve utangaç gülümsemesinin keyfine dalıyor. Bir sonraki yazımda, benim hayatımın dönüm noktaları olan, benim yalpalayışlarımda destek olan insanları tanıtıp, teşekkür etmek üzere sizlerle bir araya gelmek isterim.

Bir de takdir var değil mi? Takdir etmek ya da eylemek. Türk Dil Kurumunun yayınladığı anlamlarından biri "beğenmek". Sosyal medya uygulamalarında herkes birbirinin yediğini içtiğini, giydiğini, gezdiğini, dediğini bir tıkla beğeniyor ama yüz yüze "Seni tebrik ederim.", ya da "Takdir ediyorum seni" diyebiliyor muyuz? Ya da ne kadar sıklıkla, önümüze gelen bu fırsatları değerlendiriyor ve başarılı olan, bir faaliyetinden, davranışından memnuniyet duyduğumuz birinin yüzüne bunları söyleyebiliyoruz. Ben size diyeyim, Özür dilemekten kaçınan, teşekkür etmeyen o güruh var ya tebrik ve takdir de edemiyor ne yazık ki. Bu iş böyle.

Hani yazının başında dediğim o kişiliğimize inşa ettiğimiz duvarlarımız var ya, o duvarların en güçlü malzemesi olan kibir ve kapris arttıkça, iyice kalınlaşıyorlar.
Bir becerebilsek, yaptığımız hatayı önce kendimiz kabullenip, sesimizi duyuracak şekilde özür dileyebilmeyi… Bir yapabilsek, yolumuzu açan, bizi anlık da olsa mutlu eden dostlarımıza, ailemize, iş çevremize, hiç tanımadığımız birine teşekkür etmeyi. Ve bu ikisini içten gelen bir ferasetle yapabilirsek emin olun ki, tebrik ve takdir edebilmek de peşinden gelecek. Herkese hatalarını özür dileyerek düzelttiği, telafi ettiği, ona yapılan hatalar için de af dilendiği,

Engellere Meydan Okuyan Güçlü Bir Yürek…

Adı Hande Özyar.
Down Sendromlu. 35 yaşında.

Sanatı ve sporu çok seviyor. Yüzmede Amerika'da Dünya Birinciliği var, 68 madalyaya sahip.

Resim yapmayı, fotoğraf çekmeyi, gezmeyi çok seviyor. Engeline rağmen hemen hemen her hafta tek başına İstanbul'dan kalkıp Antalya'nın Kaş ilçesinde bulunan, Vodafone'nun sosyal sorumluluk projesi Düşler Akademisi'ne geliyor.

Aynı zamanda da girişimci. İstanbul Beyoğlu'nda "Benim Dünyam" adında dükkanı var. 2002 yılında açtığı bu dükkanda tarhana, kuru incir gibi doğal yiyecekler satarken, el emeği göz nuru sanat eserlerini de burada sergileyerek satışa sunuyor. Fotoğrafçılıkla ilgilenen Hande'yle, Düşler Akademisi'nde bulunan fotoğraf stüdyosunda objektif karşısına geçip poz verdik. Hayat hikayesini dinledik. Dükkanında tek başına durduğunu belirten Özyar, "Kazancım çok iyi" diyor. Özyar'ın hayatı engellerle dolu olmasına rağmen o, başarılarından taviz vermiyor.

"Yüzücüyüm, 68 madalyam var. Amerika'da yüzmede dünya birincisi oldum. Her insan eşittir, engel yoktur. İnsanlar bizi farklı görsün istemiyoruz" diyen Hande, bize başarılarından bahsediyor.

Bize, hiçbir şeyin başarıya ulaşmada engel olmadığını gösteren Hande Özyar, sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Annem ben 6 aylıkken Down Sendromlu olduğumu fark etmiş. Ama ben kendimi hiç farklı hissetmiyorum. Her insan aynıdır. Sporla aram çok iyi. Aynı zamanda ritim, müzik, fotoğrafçılık, takı, ahşap ve kumaş boyama ile ilgileniyorum. Ayrıca Düşler Akademisi'nde sabahları herkese spor yaptırıyorum, çok eğleniyoruz."

Hande'nin öyküsünü paylaşmak istedim, çünkü insanlarımızın çoğu, ne çalışmaya gayret ediyor, ne de çalışmak için arayışa giriyor. Sonra da başarısız olmaktan, güçlü olamamaktan şikayet ediyor. Bakın ve görün; kendi ayakları üzerinde durabilen, kimseye muhtaç olmayan, girişimci, güçlü bir kadın Hande. Ve hayatından çok memnun.

Herkesten onun kadar özverili olabilmeyi diliyorum.

Sevgiler…

AKCAN®

Boya

Evinize Yakışan ipeksi boya

içinizden

Bir Renk Tutun.

BOYA'DA ÖNCÜ *evinizin rengi*

www.akcanboya.com.tr

'TATİL SEPETİ'NDEN YENİ NESİL PROJE:

Nomad Gemisi ile hem gezdiler hem çalıştılar

Türkiye'nin önde gelen turizm portalı Tatilsepeti.com Türkiye'nin ilk Nomad Cruise projesine imza atıyor. Hem çalışıp hem de gezmeye imkân veren Nomad trendinden doğan yeni nesil proje ülkemizde ilk defa gerçekleştirilecek. Hem turizm firmalarına hem de gezmeyi seven herkese yeni kapılar açacak olan proje Tatilsepeti - Vovidi iş birliği ile 15 Haziran'da hayata geçti.

Günümüzde esnek çalışma saatleri ve istenilen yerde çalışma olanağı ile "Nomad" kavramı ön plana çıkmaya başladı. Laptop'unu alıp, istediği lokasyondan kendi kurduğu düzen çerçevesinde çalışabilen kişilere Nomad ismi veriliyor ve teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte özellikle gençler arasında bu konsept iyice yaygınlaşmış durumda. Deniz kenarında, havuz başında, gemide her yerde çalışmak artık mümkün. Türkiye'nin önde gelen turizm portalı Tatilsepeti.com yenilikçi yaklaşımıyla dünyadaki trendleri yakından takip ederek Nomad'ları bir araya getiren projeye öncülük ediyor.

İlk gemi 15 Haziran'da demir aldı

15 Haziran'da Kuşadası'ndan demir alan Nomad Gemisi'nde bloggerlar, fotoğrafçılar ve vloggerlar yer aldı. Yunan Adaları turuna çıkan Nomad Gemisi'nde yolculuk sırasında geçen saatlerde katılımcılar birbirleriyle paylaşımlarda bulunma, kısa workshoplar düzenleme ve deneyimlerini ve yeteneklerini birbirleriyle paylaşma imkanı buldu.

Sosyal medya hesaplarında milyonlarca takipçiye sahip olan Nomadlar, adalara ayak bastıklarındaysa hep beraber yeni destinasyonları keşfe çıktı. Tüm bu paylaşımları hem katılımcıların sosyal medya hesaplarından, hem Tatil Sepeti mecralarından hem de nomadgemisi hashtag'inden takip etme imkanı oldu.

Çekiliş İmkanı Var

İlk Nomad gemisi yurda döndükten sonra düzenlenecek çekilişle aynı tura Tatilsepeti sponsorluğunda ücretsiz katılım hakkı verilecek. Şansını denemek ve çekilişe katılmak isteyenler projeyi takibe alabilir.

Hem çalışma hem de seyahat alışkanlıklarının değişmekte olduğu dünyada bu keyifli ve yenilikçi projenin Türkiye'de turizm sektörüne yeni bir soluk getirmesi bekleniyor. Proje seyahat ederken çalışmanın ve para kazanmanın mümkün ve ulaşılabilir olduğunu göstermeyi amaçlıyor. Bu yönüyle hayallerini gerçekleştirmek ve dünyayı gezmek isteyenlere umut verici özelliği ile de ön plana çıkıyor.

İlk "Nomad Gemisi" katılımcı Instagram hesapları; @yoldaolmak, @vovidi.travel, @iamtravelr @yoloykuleri @gezgingo, @izkiz, @adamaxoi ve @tatilsepeticom olarak sıralanırken; sosyal medya kullanıcıları #nomadgemisi #tatilsebebimvar'ı da takibe alabilirler.

Turizmin dijital elçileri 'Nomad'lar dünyayı gezerek para kazanıyorlar

Ülkemizin önemli turizm destinasyonlarını, drone veya profesyonel fotoğraf makineleri ile ölümsüzleştirerek sosyal medya hesaplarında paylaşıyorlar. Milyonlarca takipçileri var. Laptop'unu alıp, dünyanın istediği yerine giderek hem geziyorlar. Hem de para kazanıyorlar. Ayrıca ülkemizin dünyaya ücretsiz olarak tanıtımına önemli katkı sağlıyorlar.

RÖPORTAJ: Esra ÖZKAN

İş'te İlham Dergisi olarak sosyal medyada gözde trend haline gelen 'Nomad'ları mercek altına aldık. Turizm sektöründeki öncü markalardan Tatil Sepeti projesinde bir araya gelen Nomad'lara sorular yönelttik. Milyonlarca yerli ve yabancı takipçiye sahip Nomad'lar, ürettikleri fotoğraf ve video içerikleriyle, hem gittikleri yerleri hem de ülkemizin önemli turizm destinasyonlarını dünyaya tanıtıyorlar.

"Nomad kimdir, neler yapar, nerede yaşar, esasmeslekleri neler, Nomad olmayı nasıl seçtiler, bu işten para kazanıyorlar mı, geçim kaynakları nedir?" tüm bu soruların cevabı için Nomad'lar ile görüştük. Tatil Sepeti ve Vovidi işbirliğinde 15 Haziran'da ortak bir çalışmada bir araya gelen Nomad'lar sorularımızı yanıtladı. İşte Nomad'ların hikayesi...

Öncelikle kısaca Nomad'ları tanıtalım:

Duygu Akalın Çıkrıkçılı: ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunu. Üniversite sonrasında İstanbul'da

inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir şirkette üç yıl satış yöneticisi olarak çalıştı. İTÜ Girişim Kuluçka Merkezi'ne Vovidi isimli proje ile kabul edilmesiyle birlikte şirketten ayrıldı ve hayallerinin peşinde ilerlemeye başladı. Vovidi isimli seyahat blogu altında hem İngilizce hem Türkçe içerikler üretiyor, Youtube kanalında yine her iki dilde videolar paylaşıyor. Ayrıca sportif Latin dansları antrenörü ve dans sporcusu. Instagram: @vovidi.travel

İlker Çıkrıkçılı: ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümü mezunu ve MBA yaptı. Beş yıl mesleğini yaptıktan sonra pazarlama alanında ilerlemeye başladı ve alanında uzmanlaştı. Bir taraftan Tekirdağ'da lavanta yetiştiriciliği yapıyor. Aynı zamanda eşi Duygu ile birlikte Vovidi markası altında seyahat projeleri oluşturuyor. Ayrıca dansla ilgileniyor ve uzun yıllardır salsa yapıyor. Instagram: @lavandemor

Jennifer Tuffen: İçerik üreticisi ve seyahat bloggerı. Hollanda'da birçok farklı halktan insanla değişik kültürleri tanıyarak büyüdü. Bu yüzden seyahat tutkusu genç yaşlarda başladı. Fotoğraf çekmeyi ve dünyanın güzelliklerini Instagram ve sosyal medya üzerinden paylaşmayı seviyor. Instagram: @izkiz

Ümit Yörük: Seyahat etmeyi seviyor. Mobil uygulama geliştirme alanında uzman ve başarılı bir fotoğrafçı. @iamtravelr

Kemal Kaya: Seyahat yazarı ve blogger. Yolda olmaya âşık birisi. Aslında veteriner hekim, bilgi yönetimi okudu, marka yönetimi üzerine MBA yaptı. 14 yıl çalıştığı şirketiyle yolları ayrılınca, hayallerinin peşine düşüp, uzak masal ülkesi Yeni Zelanda'ya gitti. 22 ay boyunca Okyanusya ve egzotik Asya ülkelerinde seyahat etti. Ülkeye döndükten sonra blogunu geliştirdi. Şimdilerde ülkenin en büyük seyahat blogu. Tam zamanlı olarak seyahat edip deneyimlerini Instagram'da ve blogunda paylaşıyor. @yoldaolmak

Pınar Pala: Uzun süre özel dershanelerde matematik öğretmenliği yaptıktan sonra devlet kurumunda işe başladı. Sonrasında işinden istifa edip değerli taş ticareti ile ilgilenen aile şirketinde çalıştı. Böylece hem daha çok seyahat ederek ufkunu genişletti hem de alanında

uzmanlaştı. Şimdilerdeki tek hayali tam zamanlı olarak seyahat edip blogunu geliştirmek. @gezgingo

Mücahit Muğlu: Doğa fotoğrafçılığı yapan Mücahit Muğlu, Türkiye'de ve dünyanın diğer ülkelerinde çektiği doğal güzellikleri beş yılı aşkın süredir takipçileriyle paylaşıyor. İstanbul'da inşaat mühendisliği okuyan Mücahit Muğlu, fotoğrafçılık üzerine kurduğu kendi şirketinde, çalıştığı markalar ve takipçileri için görsel içerikler üretiyor. @yoloykuleri

Adem AXOI: Amsterdam doğumlu yapımcı ve sosyal medya içerik üreticisi. Eğitim hayatını University of Amsterdam/International'da Strateji ve Pazarlama Bölümünden mezun oldu. Amsterdam merkezli online reklam ajansı bulunuyor. 2016'da Türkiye'ye kesin dönüş yaptı. Ünlü oteller ve markalar ile çalıştıktan sonra dünya turuna çıktı. Türkiye'ye yeni bir bakış açısı getirerek sosyal medya videoları hazırlıyor. Antalya'da yaşıyor ve Türkiye'yi en doğru şekilde tanıtmaya özen gösteriyor. @adamaxoi

Nomad nedir/kimdir? Onlara nasıl hitap etmeliyiz? Bir sivil toplum yapılanmaları var mı ya da olacak mı?
Günümüzde esnek çalışma saatleri ve istenilen yerde çalışma olanağı ile Nomad kavramı tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ön plana çıkmaya başladı. Laptop'unu

alıp, istediği lokasyondan kendi kurduğu düzen çerçevesinde çalışabilen kişilere Nomad ismi veriliyor ve teknolojinin hızla gelişmesiyle birlikte özellikle gençler arasında bu konsept yaygınlaşıyor. Deniz kenarında, havuz başında, gemide her yerde çalışmak artık mümkün. Özgür çalışma koşullarıyla teknolojinin ürettiği yeni meslek "Digital Nomad" olmak birçok gencin hayali. Türkçeye "Dijital Göçebe" olarak çevrilen kavram her geçen gün popülerliğini artırıyor.

Henüz sosyal medya grupları gibi oluşumlar dışında bir sivil toplum yapılanması yok ancak Nomad sayısı arttıkça ve bu kavram yaygınlaştıkça muhtemelen bu tarz örgütlenmeler başlayacaktır.

Nomad'lar, hem dünyayı geziyor, hem hobilerini yapıyor, hem de gönüllü olarak gittikleri yerleri tanıtıyorlar. Nomad'ların, ülke turizmine nesnel bir katkıları var mı?
Öncelikle Nomad kavramı hakkında bir yanlış anlamayı düzeltmek gerekiyor. Sadece seyahat bloggerları Nomad olur gibi bir algı var. Oysa ki, tasarımcılar ve pazarlama uzmanları gibi işini lokasyondan bağımsız olarak uzaktan yönetebilen birçok kişi dünyada göçebe yaşam tarzını benimsemiş durumda. Yani tüm Nomad'ların işi sürekli farklı ülkeler, şehirler görüp oraları tanıtmak değil, istedikleri mesleği icra ederken bir taraftan da dünyayı gezmek.
Tabii ki seyahat alanında içerik üretenler için durum biraz daha farklı. Onlar sayesinde takipçilerinin dünyayı görme ve tanıma imkânı oluyor. Aynı zamanda bir bölgeye seyahat planlayanlar bu kişilerin hesaplarından bilgi ediniyorlar. Bu açıdan bakıldığında Nomad'ların turizme katkısı çok büyük. Türkiye'de geri planda kalmış güzel değerlerimizin ön plana çıkmasına yardımcı oluyorlar. Ülkemizin tarihi ve turistik zenginliklerini hem dünyaya hem de Türkiye'de yaşayanlara tanıtıyorlar.

Tatilsepeti, turizm sektöründe ülkemizin çok önemli markalarından biri. Milyonlarca turisti ülkemizle buluşturduğu için önemli bir pozisyona sahip. Nomad Buluşmaları'nın ilkine öncülük etti. Bu gezi hakkında neler söylersiniz?
Tatilsepeti yenilikçi yaklaşımıyla dünyadaki trendleri yakından takip ederek, Vovidi ile kurduğu iş birliği ile Nomad'ları bu projede bir araya getirdi. 15 Haziran'da Kuşadası'ndan demir alan gemiyle yola çıkan Nomad'lar arasında blogger'lar, fotoğrafçılar ve vlogger'lar yer aldı. Yunan Adaları turuna çıkan gemide yolculuk sırasında geçen saatlerde Nomad'lar birbirleriyle paylaşımlarda bulunma, kısa workshop'lar düzenleme, deneyimlerini ve yeteneklerini birbirleriyle paylaşma imkânı buldular. Gemide düzenlenen dans workshop'ları katılımcılara keyifli anlar yaşattı. Adalara ayak basmalarıyla birlikte hep beraber yeni destinasyonları keşfe çıktılar.

Proje sayesinde takipçiler, sevdikleri isimleri daha yakından tanıma ve onlarla bir maceraya ortak olma imkânı buldular. İlk Nomad gemisi yurda döndü. Şu an Instagram üzerinde devam etmekte olan çekilişle aynı tura, Tatilsepeti sponsorluğunda ücretsiz katılım hakkı veriliyor.

Hem çalışma hem de seyahat alışkanlıklarının değişmekte olduğu dünyada bu keyifli ve yenilikçi projenin Türkiye'de turizm sektörüne ışık tutacağına inanıyoruz. Proje seyahat ederken çalışmanın ve para kazanmanın mümkün ve ulaşılabilir olduğunu kanıtlar nitelikte. Bu yönüyle hayallerini gerçekleştirmek ve dünyayı gezmek isteyenlere umut verici özelliği ile de ön plana çıkıyor.

GAMEX EXPO 2019

GAMEX

ULUSLARARASI DİJİTAL OYUN VE EĞLENCE FUARI

5-8 Eylül 2019

İSTANBUL

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi

sizi oyuna getiriyoruz!

www.gamex.com.tr

Bilim Merkezleri ve Okul Dışı Öğrenme

3. Türkiye Bilim ve Teknoloji Merkezleri Konferansı

11-12 Eylül 2019

Kadir Has Kongre Merkezi

Kayseri

Giden Evrak Tarih ve Sayısı :18/07/2019

KOCAELİ SANAYİ ODASI
KOCAELI CHAMBER OF INDUSTRY

"KOBİLERDE FİNANSAL ARAÇLARIN ETKİN KULLANIMI"
BİLGİLENDİRME TOPLANTISI

Sayın Üyemiz,

Odamız ve Denizbank iş birliği ile **"Kobilerde Finansal Araçların Etkin Kullanımı"** konulu panel, **1 Ağustos 2019 Perşembe günü, Saat 14.00 - 17.30 arasında Kocaeli Sanayi Odası Merkez Binası Konferans Salonu'nda** düzenlenecektir.

Toplantıda; **Kobilerimizin finansal talep ve ihtiyaçlarına cevap vermek ve özel çözümler sunmak amaçlı forex, metal borsası ve özel bankacılık ürünleri** hakkında bilgiler paylaşılacaktır.

Ücretsiz olarak düzenlenen panele katılmak için Kocaeli Sanayi Odası web sayfasının (www.kosano.org.tr) sağ tarafında yer alan **"Eğitim & Seminer Başvuruları"** bölümünden kayıt yapılması gerekmektedir.

Kayıt için **tıklayınız.**

Saygılarımızla,

(Aslı e-imzalıdır)
Memet B. TURABİ
GENEL SEKRETER

PROGRAM

1 Ağustos 2019 Perşembe, Saat 14.00 – 17.30

Adres: Kocaeli Sanayi Odası, İzmit Merkez Binası Konferans Salonu, Fuar İçi, İzmit

13:45 Kayıt

14.00 - 17.30

Güven Baykuş – Yurtdışı Piyasalar ve Kaldıraçlı İşlemler Yönetmeni
Musa Ufuk Özdoğan-Yatırım İşlemleri Merkezi Yatırım Danışmanı
Kaan Ersoy –İst.Anadolu 1 Özel Yatırım Merkezi Müdürü

Kocaeli'de Match4Industry Uluslararası İkili İş Görüşmeleri

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) ve Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network) üyesi Doğu Marmara ABİGEM A.Ş. işbirliğiyle SANTEK 2019 fuarı ile eşzamanlı olarak 6 - 7 Kasım 2019 tarihlerinde 8. Match4Industry (M4I) uluslararası ikili iş görüşmeleri (B2B) etkinliği organize edilecektir. Etkinliğe katılım ücretsizdir.

2018 Match4Industry katılım istatistikleri:

- Görüşme sayısı: 1.064
- Toplam katılımcı sayısı: 230
  - Yurtiçi katılımcı sayısı: 132
  - Yurtdışı katılımcı sayısı: 98

Güncel katılımcı listesi yeni kayıtlarla güncellenmektedir.

Odak Sektörler

- Otomotiv Yan Sanayi
- Makina ve Metal
- Plastik ve Kauçuk
- Lastik
- Kimya (Oto Boya ve Bakım Ürünleri)
- Yapı ve Yapı Materyalleri
- Enerji
- Çevre
- Elektrik - Elektronik
- Bilgi ve İletişim Teknolojileri

Katılımın sağlayacağı avantajlar

- Sektörün önde gelen firmalarına ürün ve hizmet tanıtımı imkanı
- Fırsatları keşfederek önemli bağlantılar kurma imkanı
- Endüstrideki son gelişmeleri takip edebilme imkanı
- Avrupa ve ötesindeki yeni pazar ve iş fırsatları imkanı

Sunulan hizmetler

- Firma profillerinin online sistemde yayınlanması
- İkili iş görüşmeleri organizasyonu
- İngilizce - Türkçe ve Türkçe - İngilizce tercüme
- Öğlen yemeği ve çay - kahve ikramı

GÜNCEL KATILIM LİSTESİ

DUYURU

ONLINE KATILIM BİLDİRİM SİSTEMİ:

Daha fazla bilgi ve sorularınız için:
Yelda Kanpara
Doğu Marmara ABİGEM A.Ş.
Tel: (262) 323 08 56
e-posta: ykanpara@abigemdm.com.tr
Burak Çakır
Doğu Marmara ABİGEM A.Ş.
Tel: (262) 323 08 56
e-posta: bcakir@abigemdm.com.tr
Özlem Çiçek
Doğu Marmara ABİGEM A.Ş.
Tel: (262) 323 08 56
e-posta: ocicek@abigemdm.com.tr

Sanat Plastik

Kalıp ve Makine San. Tic. Ltd. Şti.

Otomotiv, Beyaz Eşya ve Elektronik Sektöründe;

- Plastik Enjeksiyon Üretimi
- Plastik Enjeksiyon Kalıp Tasarım ve İmalatı
- Şişirme Kalıbı Tasarım ve İmalatı
- Kesme Kalıpları Tasarım ve İmalatı
- Şişirme Makinesi Tasarım ve İmalatı
- Otomotiv Kontrol Fikstürleri
- POKE YOKE Uygulamaları
- Ultrasonik Kaynak Uygulamaları
- Otomasyon Konveyör Uygulamaları
- Otomotiv Tampon Uygulamaları

www.sanatplastik.com faikbora@gmail.com
Dudullu OSB Des San. Sit. 102 (Söğüt) Sok. B-6 Blok, No:4 Ümraniye / İstanbul TÜRKİYE
Telefon:+90 216 671 19 19 Faks: +90 216 671 00 51

Persil'den, Şahika Ercümen ile Boğaz'da Derin Temizleme

Çamaşırlarında mükemmel temizlik arayanların seçimi Persil, yeni geliştirdiği derin temizleme teknolojisi ile çamaşırlarınızda derin temizleme sunarken, denizlerin de derinlemesine temizlenmesine destek veriyor! Persil denizlerin temizlenmesi için TURMEPA'nın "Mavi Kıyılar" projesine verdiği desteği, İstanbul Bebek Parkı'nda gerçekleşen Bebek Şenliği'nde; serbest dalışta dünya rekortmeni, Milli Sporcu Şahika Ercümen'in İstanbul Boğazı'na yaptığı dalış ile duyurdu

Ülkemizin serbest dalışta başarılı sporcularından Şahika Ercümen, çamaşırlarınıza gösterdiği özeni doğa ve çevre söz konusu olduğunda da ortaya koyan Persil'in, denizlerin temizlenmesi için TURMEPA ile yaptığı iş birliğini duyurmak üzere, Bebek Şenliği'nde İstanbul Boğazı'nın sularına dalarak derinlerdeki atık ve çöpleri çıkardı.

Dalış öncesi konuşma yapan Henkel Çamaşır ve Ev Bakım Genel Müdürü Güray Yıldız; "Henkel'in global stratejisinde önemli yere sahip olan sürdürülebilirlik konusunda öncü olmayı, öncelikli misyonlarımızdan biri olarak kabul ediyoruz ve bu amaçla çevremizin korunmasına destek oluyoruz. Bu inançla, çamaşırlarda derinlemesine temizlik sağlayan Persil markamız ile denizlerin de derinlemesine temiz olması adına, TURMEPA'nın 'Sıfır Atık Hareketi' kapsamındaki Mavi Kıyılar projesine katkıda bulunuyoruz.

İş birliğimizi ise bugün Şahika Ercümen'in dalışı ile duyurmaktan büyük mutluluk duyuyoruz." diyerek iş birliğini anlattı. TURMEPA Genel Müdürü Semiha Öztürk ise "Denizlerimiz bizim için çok önemli. TURMEPA, 25 yıldır yaşam kaynağı denizlerimizi korumak için mücadele veriyor. Son 3 yıldır 'Sıfır Atık Hareketi'nin de bir parçası olarak özellikle eğitim ve atık toplama faaliyetleriyle bu seferberliğe katkı sağlamak için çalışmalar yürütüyoruz. Bu nedenle Persil ile yaptığımız bu iş birliği bizim için çok anlamlı. Emeği geçen herkese teşekkür ederiz. Bu örnek proje için Persil'i kutluyor ve diğer markalara örnek olmasını diliyoruz." şeklinde konuşarak iş birliklerinin öneminin altını çizdi. Söz alan Şahika Ercümen ise Persil ve TURMEPA ile denizlerde derin temizlik için harekete geçtiklerini ve İstanbul Boğazı'nda derinlere dalarak bu iş birliğini başlatmaktan mutluluk duyduğunu dile getirdi. Şahika Ercümen'in dalış yaparak atık ve çöpleri kıyıya çıkarması, katılımcılara stanttaki ve ana sahnedeki ekranlardan izletildi. Böylece sularımızdaki kirliliğe dikkat çekildi.

Persil, Deniz Temiz Derneği TURMEPA'ya da katkı sağlayarak denizlerimizin kirlilikten arındırılması için gerçekleşen çalışmalara destek oluyor.

Henkel Hakkında

Henkel, global olarak dengeli ve çeşitlilik gösteren bir portföyle faaliyet göstermektedir. Güçlü markalar, inovasyonlar ve teknolojiler sayesinde şirket, üç iş birimiyle hem endüstriyel hem de tüketici iş birimlerinde lider konumlara sahiptir. Henkel Yapıştırıcı Teknolojileri, yapıştırıcı piyasasında dünya çapında tüm endüstriyel sektörlerde global bir liderdir. Henkel'in Çamaşır ve Ev Bakım ile Beauty Care İş Birimlerinde, dünya genelinde pek çok piyasa ve kategoride liderliği bulunmaktadır. 1876 yılında kurulan Henkel, 140 yılı aşkın süredir başarısını sürdürmektedir. 2018 yılında Henkel, yaklaşık 20 milyar Euro satış ve 3,5 milyar Euro faaliyet kârı bildirmiştir. Henkel dünya çapında güçlü şirket kültürü ile bir araya gelmiş, tutkulu, birbirinden farklı olan ancak aynı değerleri paylaşarak, sürdürülebilir değerler yaratmak için çalışan yaklaşık 53.000 kişiyi istihdam etmektedir. Sürdürülebilirlik konusunda tanınmış bir lider olarak Henkel, birçok uluslararası endeks ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Henkel'in imtiyazlı hisse senetleri, Almanya DAX borsa endeksine kayıtlıdır. Daha fazla bilgi için lütfen www.henkel.com'u ziyaret ediniz.

Antalya Ticaret Borsası, Ürün İhtisas Borsası Acentesi Oldu

Antalya Ticaret Borsası, Türkiye Ürün İhtisas Borsası A.Ş. (TÜRİB) ile acentelik sözleşmesi imzaladı. TOBB ve Ticaret Borsaları tarafından kurulan Türkiye Ürün İhtisas Borsası A.Ş.'nin acenteliğini alan ATB, Elektronik Ürün Senetlerine ilişkin borsacılık faaliyetlerini gerçekleştirebilecek.

Haber Merkezi

Antalya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çandır, 2018 yılında kuruluşu gerçekleştirilen ve TOBB ve ticaret borsalarının kurucu ortağı olduğu Türkiye Ürün İhtisas Borsası A.Ş'nin (TÜRİB) faaliyete geçtiğini belirtti.

Çandır, artık Elektronik Ürün Senetlerilerinin (ELÜS) alım-satım işlemlerinin yatırımcılar tarafından aracı olmaksızın http://www.turib.com.tr adresinden "TÜRİB İşlem Platformu" üzerinden gerçekleştirilebileceğini kaydetti.

LİSANSLI DEPOLARDAKİ ÜRÜNLERİN ALIM SATIMI

Antalya Ticaret Borsası'nın TÜRİB ile sözleşme imzalayarak TÜRİB'in acentesi olduğunu bildiren Çandır, "Acenteliğimizle birlikte Elektronik Ürün Senetleri'ne ilişkin borsacılık faaliyetlerini gerçekleştirme yetkisine sahip olduk

Artık tüm ELÜS işlemleri Borsamız tarafından gerçekleştirilebilecektir" dedi. Çandır, üretici ve yatırımcıların lisanslı depolardaki ürünlerin alım satımı için ATB'ye başvurabileceğini bildirdi.

KAYIT ŞARTI

ELÜS işlemleri yapmak isteyen gerçek ve tüzel kişiliğe sahip yatırımcıların TÜRİB'e kayıt olması gerektiğini vurgulayan Ali Çandır, "TÜRİB'de işlem yapmak isteyenler Borsamıza kayıt işlemlerini en kısa sürede yapmalıdır. Borsamız bunun için gerekli altyapıyı kurdu. Gerekli belgelerle bize başvurmaları yeterli" dedi. Çandır, kayıt için Borsa'ya üyeliğin zorunlu olmadığını vurguladı. Çandır, buğday, arpa, mısır, pamuk, çeltik, soya fasulyesi zeytin, fındık ve mercimeğin TÜRBİ'de işlem yapılan ürünler olduğunu kaydetti.

TürkPatent, 2. Ulusal Üniversiteler Patent Yarışması'nı İlan Etti

Türk Patent ve Marka Kurumu (TürkPatent), 2. Ulusal Üniversiteler Patent Yarışması'nı ilan etmiştir. Yarışmanın amacı, üniversitelerde patent konusunda farkındalık oluşturulması, üniversite öğrencilerinin profesyonel meslek hayatında veya akademik çalışmalarda kullanacakları teknik bilgilerle donatılması ve öğrencilerin ülkemizin teknolojik gelişmesinde önemli bir yer tutan buluş faaliyetlerine özendirilmesidir. Yarışmaya katılım, ilgili mevzuat hükümlerine göre online e-Devlet sistemi üzerinden Patent Başvurusu yapılmak suretiyle gerçekleştirilecektir.

Son başvuru tarihi: 31 Ekim 2019, Perşembe
İnternet sitesi: http://www.patentleturkiye.gov.tr/

Patent ve Faydalı Model Başvuru Kılavuzu:

Başvuru için örneklerle anlatım:

Kimler başvurabilir?

Üniversitelerde öğrenim gören ve teknik bir buluş/fikre sahip olup patent başvurusu yapacak;

- Ön Lisans Öğrencileri
- Lisans Öğrencileri
- Yüksek Lisans Öğrencileri
- Doktora Öğrencileri

Ödüller:

- Birinci için 30 bin TL
- İkinci için 20 bin TL
- Üçüncü için 10 bin TL
- İlk 10'a giren diğer finalistler için 5 bin'er TL

Değerlendirme kriterleri:

- Başvuru unsurlarının hazırlanışı
- Teknik çözüm getirilen problemin tanımlanması
- Teknik çözümün uygulanmasını sağlayacak yeterlilikte anlatımı
- Koruma kapsamının belirlenmesi, istemlerin yazımı
- Tekniğin bilinen durumuna göre buluşun yenilik seviyesi
- Buluş basamağı
- Teknik etki
- Sanayiye uygulanabilirlik
- Ticarileşme potansiyeli

Yarışma takvimi:

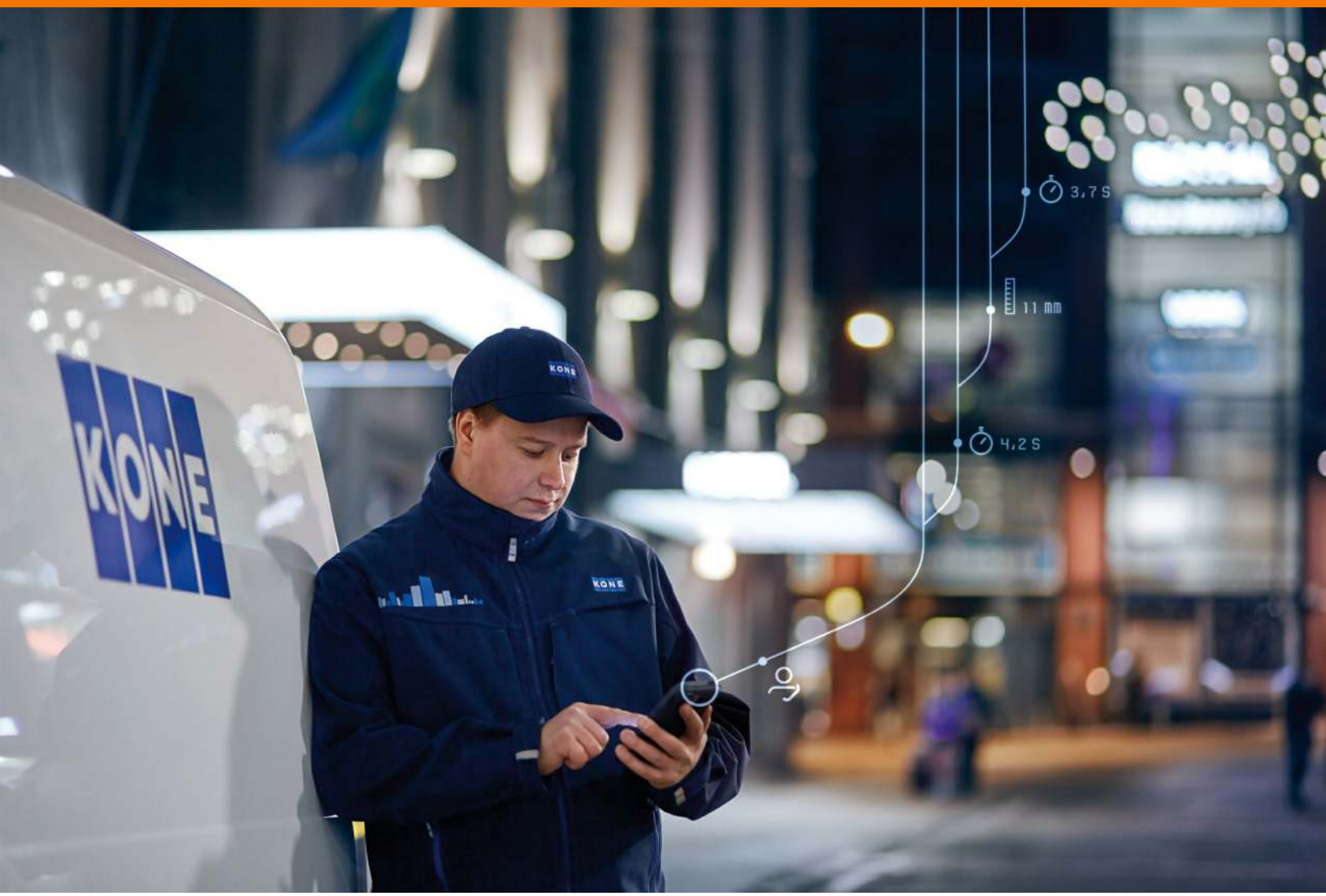
- Son başvuru tarihi: 31 Ekim 2019
- Başvuruların Değerlendirilmesi ve Ön Eleme: 1 Kasım 2019 - 15 Nisan 2020
- Finalistlerin Açıklanması ve Ödül Töreni: 26 Nisan 2020

Dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Yarışmaya katılım, ilgili mevzuat hükümlerine göre online e-Devlet sistemi üzerinden patent başvurusu yapılmak suretiyle gerçekleştirilecektir. Başvurunun değerlendirilmeye alınabilmesi için ilgili mevzuat hükümlerine uygun olarak yapılmış, başvuru unsurları tam olan veya yasal süreler içinde tamamlanmış bir patent başvurusu olması gerekmektedir.

- İlgili mevzuat hükümlerine göre buluş niteliğinde sayılmayan ve patentlenebilir nitelikte olmayan konuları içeren buluşlar yarışma kapsamında değerlendirmeye alınmayacaktır.

ASANSÖRLER KONUŞMAYI ÖĞRENDİ, KONE'DEN YAPAY ZEKA TEKNOLOJİSİ



KONE, yeni özelleştirilebilir KONE Care™ servis programı ve 7/24 Bağlı Hizmetler platformu ile asansör bakım hizmetlerinde devrim yaratıyor.

Haber Merkezi

Yapay zekanın günümüzde geldiği nokta inanılmaz. İnsanlar her geçen gün bir başka şaşırtıcı teknoloji ile tanışıyor. Bunların sonuncusuna da asansör ve yürüyen merdiven sektörünün önde gelen ismi **KONE** imza attı.

Güçlü kuruluş, asansör teknolojisinde büyük bir devrim gerçekleştirdi. **KONE, IBM Watson IoT** (Nesnelerin İnterneti) platformunu kullanan, yeni **7/24 Bağlı Hizmetler Programı'**nı hayata geçirdi. Bu program şu anlama geliyor: Asansör ve yürüyen merdivenler artık birbirleriyle konuşabiliyor.

KONE, KONE Care™ programının bir parçası olarak, akıllı asansör ve yürüyen merdivenler için **IBM Watson IoT** platformu ve diğer gelişmiş teknolojileri kullanan **7/24 Bağlı Hizmetler Programı'**nı hayata geçirdiğini duyurdu. Bu teknoloji sayesinde asansör ve yürüyen merdivenler Bulut platformu üzerinden merkezdeki bilgisayarlara gerçek zamanlı ve anlık rapor veriyor. Merkezdeki bilgisayar da bağlı tüm asansör ve yürüyen merdivenlerin hangi anda ne yaptığını biliyor.

Öte yandan asansör ve yürüyen merdivenlerin sistemlerinde meydana gelen en ufak hata ve arızalardan da haberdar olarak takibe alıyor. Sorunun durumuna göre hemen ya da tekrarı halinde, ilgili bölgedeki teknisyeni o asansöre ve yürüyen merdivene yönlendirerek sorunu çözüyor. Sistem, ekipmanların performans, güvenilirlik ve güvenlik özelliklerini geliştirecek şekilde asansör sensörlerinden elde edilen büyük miktarlarda verilerin gerçek zamanlı olarak izlenmesine, analiz edilmesine ve görüntülenmesine imkan tanıyor.

Aynı zamanda daha az ekipman arıza süreleri, daha az arıza ve bakım işlemleri ile ilgili detaylı bilgiler sayesinde KONE müşterileri için tamamen yeni bir deneyim anlamına geliyor.

Asansör ve yürüyen merdivenleri kullananlar için ise bu, daha az bekleme süreleri ve daha kişiselleştirilmiş deneyimler demek. KONE, önümüzdeki beş yıl boyunca 1 milyondan fazla ilave asansör ve yürüyen merdiveni bulut ortamına bağlamayı hedefliyor.

KONE Başkanı ve CEO'su Henrik Ehrnrooth "Bu teknoloji yalnızca bir başlangıç. Daha yüksek öngörülebilirlik, daha iyi planlama ve konfor için, olası sorunların önceden tespit edilmesi ve çözüm önerilerinde bulunulmasına yardımcı olmak üzere hizmetlerimize yapay zeka katıyoruz.

Watson'ın bilişsel teknolojisini kullanarak asansör ve yürüyen merdiven sektörünü yeni bir seviyeye taşıyacak olan tamamen akıllı asansör ve yürüyen merdiven servis platformunu yaratma yolunda sağlam adımlarla ilerliyoruz." diyor. Siz de asansörlerin kendi aralarındaki konuşmalara kulak misafiri olabilirsiniz.

Farklı ülkelerde, farklı asansörlerin IBM Watson IoT platformu ile canlı ve gerçek zamanlı olarak nasıl "konuştuğunu" keşfetmek için http://machineconversations.kone.com adresine tıklamanız yeterli.

KONE Hakkında

KONE'nin misyonu, kentsel yaşamın akışını geliştirmektir. Asansör ve yürüyen merdiven sektöründe global bir lider olan KONE, binalara tüm ömürleri boyunca değer katma amacına yönelik olarak asansör, yürüyen merdiven ve otomatik bina kapılarının yanı sıra bakım ve modernizasyona yönelik çözümler sunmaktadır. Daha etkin PeopleFlow® (İnsan Akışı) sayesinde, insanların daha yüksek ve daha akıllı binalardaki hareketlerini daha güvenli, konforlu ve güvenilir bir hale getiriyoruz. KONE 2016 yılında yıllık net 8.8 milyar Euro'luk satış gerçekleştirirken yıl sonu itibariyle 52,000'den fazla personel istihdam etti. KONE'nin B sınıfı hisseleri Finlandiya'da Nasdaq Helsinki Borsası'nda işlem görüyor. http://www.kone.com

www.kone.com.tr

Müge AKAY / Müşteri Direktörü / Med Partners Halkla İlişkiler
Tel: (0216) 577 41 41 muge@medpartners.com.tr

TÜBİTAK [ARBİS] KOBİ 'lerin İhtiyaçlarına Yönelik Uluslararası İşbirliği Çağrısı

Cornet Programının 28. Çağrısı ile KOBİ'lerin rekabet öncesi kapasitelerini artıracak ihtiyaçlarına yönelik projelerin desteklenmesi hedeflenmektedir. Ülkemizin ilk kez yer aldığı ve 25 Eylül 2019 tarihine kadar açık kalacak olan çağrı Almanya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Çekya, Hollanda, İsviçre, Japonya, Kanada, Peru ve Polonya ile işbirliğine olanak tanınmaktadır.

Söz konusu çağrı ile desteklenecek proje çıktılarının bir KOBİ grubunun faydasına olması ve proje çıktılarının yaygınlaştırılması beklenmektedir.

Ülkemizin ilk kez yer aldığı ve 25 Eylül 2019 tarihine kadar açık kalacak olan çağrı Almanya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Çekya, Hollanda, İsviçre, Japonya, Kanada, Peru ve Polonya ile işbirliğine olanak tanınmaktadır. Çağrıya ülkemizden yapılacak projelerde çağrı ortağı en az 2 ülkenin yer aldığı işbirliği projeleri desteklenebilecektir.

Uluslararası başvuruda her ülkeden üçer paydaşın yer alması gerekmektedir: AR-GE ve inovasyon faaliyetlerini sürdürecek akademi ortağı, KOBİ şemsiye kuruluşu ve KOBİ'lerden oluşan bir Kullanıcı Grubu.

AR-GE ve inovasyon faaliyetlerinin akademi ortağı (yükseköğretim Kanunu kapsamında yer alan yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu kurum ve kuruluşları) tarafından yapılması gerekmektedir.

Proje konularının, bir KOBİ Şemsiye Kuruluşu tarafından belirlenen ihtiyaçlara göre şekillendirilmesi gerekmektedir. KOBİ şemsiye kuruluşunun, belirli bir alandaki KOBİleri temsil etmesi ve KOBİlerin ihtiyaçlarını tespit edebilir olması beklenmektedir.

İhracatçı birlikleri, ticaret ve sanayi odaları, organize sanayi bölgeleri, vakıflar, dernekler ve bunların iktisadi işletmeleri ve meslek birlikleri KOBİ şemsiye kuruluşu olarak değerlendirilebilecektir. Başvurularda en az 3 KOBİ'den oluşan bir Kullanıcı Grubu tanımlanmalıdır.

Kullanıcı Grubu'nun yılda en az 2 kez proje ekibi ile bir araya gelmesi gerekmektedir. Kullanıcı grubunun, proje ekibinin çalışmaları yönlendirici, projenin verimliliğinin artırılmasına yönelik bilgiler sağlaması beklenmektedir.

Başarılı bulunan projelerde yer alan Türkiye'deki araştırma ekibi için TÜBİTAK tarafından proje süresi boyunca maksimum 1.000.000 TL (PTİ ve kurum hissesi hariç) araştırma desteği sağlanabilecektir. Maksimum proje süresi 24 ay olabilmektedir.

Uluslararası çağrı metnine CORNET çağrı sayfasından,

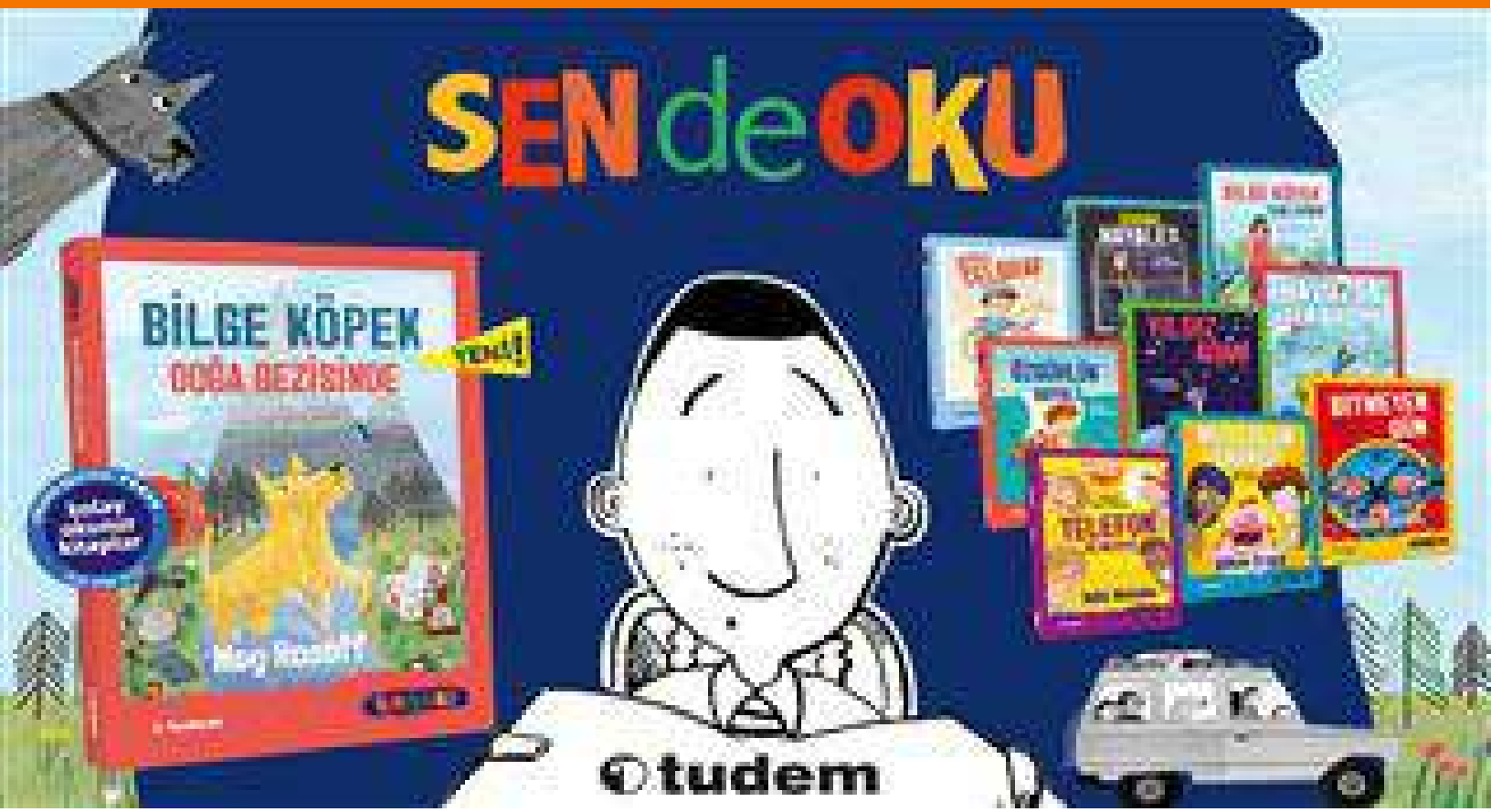
detaylı bilgilere ise TÜBİTAK çağrı sayfasından

ve ulusal süreçler dokümanınından ulaşılabilir.

Saygılarımızla,

TÜBİTAK Uluslararası İşbirliği Daire Başkanlığı (UİDB)

TUDEM ÖNDERLİĞİNDE "SEN DE OKU" İLE OKUMA MUTLULUĞU



Tudem Yayın Grubu'nun Türkiye'de bir ilke imza atarak okurlarla buluşturduğu SEN de OKU koleksiyonu, okumaya isteksiz ve okuma güçlüğü çeken çocukları edebiyatın keyifli dünyasına yaklaştırıyor.

Haber Merkezi

Doğuştan gelen, okuma ve yazma becerilerini etkileyen, dil temelli bir öğrenme güçlüğü olan disleksi, çok sayıda insanın yaşam kalitesini etkiliyor. Yapılan araştırmalara göre dünya nüfusunun yüzde 15 ila 20'si, yani yaklaşık her 5 kişiden 1'i disleksik. Temel olarak, konuşma dilinin sesleri ile yazı dilinin sembollerini ilişkilendirmede yaşanan bir güçlükten kaynaklanan disleksinin sanıldığının aksine zekâ düzeyiyle bağlantısı bulunmuyor.

Hatta disleksik bireylerin, problem çözme, yaratıcı düşünme, büyük resmi görme gibi becerilerinin standartların üzerinde olduğu gözlemleniyor. Ancak bu becerilerin ortaya çıkabilmesi için öğrenme güçlüğü uzmanlarının, okul idarelerinin, öğretmenlerin ve ailelerin ortaklığıyla destek ortamı yaratılması gerekiyor. Bu noktada disleksik bireylere yönelik, eğitim ve okuma materyalleri ihtiyacı doğuyor.

Tudem Yayın Grubu'nun, sosyal sorumluluk projesi olarak hayata geçirdiği SEN de OKU koleksiyonu, son dönemde bu alandaki dikkat çeken çalışmalardan biri.

TÜRKİYE'DE İLK KEZ

Hem okumaya isteksiz çocukların hem de okuma güçlüğü çeken çocukların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak hazırlanan SEN de OKU koleksiyonu bu yönüyle Türkiye'de ilk olma özelliği taşıyor.

Yeni kitapların eklenmesiyle zenginleşen SEN de OKU koleksiyonu, sade ve anlaşılır dili, renklendirilmiş sayfaları, okur dostu yazı tipi, harfler satırlar ve paragraflar arası bırakılan ferah boşlukları, birbirinden ilgi çekici ve eğlenceli öyküleriyle çocukları edebiyatın keyifli dünyasına yaklaştırıyor.

SEN de OKU'NUN FARK YARATAN ÖZELLİKLERİ

* Sade, kolay anlaşılır dil
* Okur dostu yazı tipi
* Hafif renklendirilmiş kalın kâğıt
* Harfler, satırlar, paragraflar arası geniş boşluk
* İlgi yaşı ve yıldızlarla belirtilen okuma seviyesi

OKUMA SEVİYESİ - İLGİ YAŞI

SEN de OKU koleksiyonundaki kitaplar ilk okuma seviyesinden başlayarak kolaydan zora doğru aşama aşama ilerleyen bir okuma yelpazesi sunuyor. 5 seviyeden oluşan ve yıldızlarla belirtilen okuma seviyesi yükseldikçe cümle yapıları ve kelime dağarcığı zenginleşiyor.

İlgi yaşı ise öykünün hitap ettiği yaş grubunu tanımlıyor. Örneğin, okur 12 yaşında olup da ilk okuma düzeyinde okuyorsa bile, koleksiyonda kendisine hitap eden öykü bulabiliyor. Okuma seviyesi ve ilgi yaşı kriterleri, çocuklarını bu kitaplarla buluşturmak isteyen tüm öğretmenlere ve ebeveynlere rehberlik ediyor.

KOLEKSİYON YENİ KİTAPLARLA ZENGİNLEŞECEK

Koleksiyonu yayına hazırlayan Tudem ekibi, SEN de OKU'yu topluma hizmet ettiği sürece güçlenerek, büyüyerek, zenginleşerek, öğrenmeye çalışıp öğrendiklerini topluma geri vererek ilerleyecek bir koleksiyon olarak tasarladıklarına dikkat çekiyor.

Ekip, "Umuyoruz ki, çok çeşitli yazarlarla, çizerlerle, binbir çeşit farklı öyküyle okurlarımızla buluşmaya devam edeceğiz. Şimdiye dek, Yıldız Adam, Mutluluk Şarkısı, Bitmeyen Gün, Havuzda Tek Başına, Telefon Bilmecesi, Büyülü Telgraf, Özgürlük Hayali, Odadaki Hayalet, Bilge Köpek Yeni Evinde ve Bilge Köpek Doğa Gezisinde adlarındaki on kitabımız yayımlandı.

Koleksiyona yeni kitaplar eklemeye devam edeceğiz. Bu yeni okuma macerasında çocuklarla birlikte yol alabildiğimiz için çok mutluyuz ve daha iyisini yapabilmek için çalışmaya devam edeceğiz" diyor.

TÜBİTAK [ARBİS] ile British Council İkili İş Birliği Araştırmaları

"Kâtip Çelebi-Newton Fonu" çerçevesinde 2014 yılından itibaren yürütülen 2551 TÜBİTAK ve British Council İkili İşbirliği Programı kapsamında Türkiye ile Birleşik Krallık (İngiltere, Galler, İskoçya, Kuzey İrlanda)'taki araştırmacılar tarafından yürütülecek ortak araştırma projeleri desteklenecektir.

Ortak araştırma projesi önermek isteyen Türkiye'deki bilim insanlarının, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri Birleşik Krallık'taki araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacı(lar) ile "proje ortağı" olarak anlaşmaları gerekmektedir. Tek taraflı proje başvuruları kabul edilmemektedir.

İşbirliği araştırma alanları:

- " Bilgi ve İletişim Teknolojileri
- " Makine İmalat
  - o Robotik ve Mekatronik Sistem Teknolojileri
  - o Fabrika Otomasyon Sistemleri
  - o Eklemeli (Additive) İmalat
  - o Makina Tasarımı ve İmalatı
  - o Akışkan Gücü, Dinamiği ve Akışkan Makineleri
  - o Geleneksel İmalat Teknolojileri
  - o Döküm Teknolojileri
- " Enerji
- " Otomotiv
- " Sağlık
- " Tarım ve Gıda
- " Diğer
  - o Madencilik
  - o İleri Malzeme Teknolojileri
  - o Kimya

Son Başvuru Tarihi: 09 Ağustos 2019 17:30

Bütçe üst limitleri Türkiye'den başvuran araştırmacılar için 720.000 TL, Birleşik Krallık'tan başvuran araştırmacılar için £150.000 olarak belirlenmiştir. Çağrı kapsamında 7 proje desteklenecektir.

Türkiye'deki proje ortaklarının 2551 kodlu programa başvurma linki:

Birleşik Krallık'taki proje ortaklarının başvuru yapacağı link:

TÜBİTAK MARTEEK AB UFUK 2020 KOBI Aracı Proje Hazırlama Eğitimi

TÜBİTAK Marmara Teknokent A.Ş. (MARTEK), Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) tarafından 2019 yılı Teknik Destek Programı kapsamında desteklenen "Avrupa Birliği (AB) Ufuk 2020 KOBİ Aracı, Proje Atölyesi ile KOBİ'lerin İnovasyon Potansiyelinin Geliştirilmesine Yönelik Uygulamalı Eğitim Programı" adlı projesi çerçevesinde Avrupa Birliği'nin en büyük bütçeli destek programı olan Ufuk2020 (Horizon2020 - H2020) programının KOBİ'lere yönelik destek alt-programı olan KOBİ Aracı (SME Instrument) programına başvuru yapmak isteyen AB KOBİ tanımına göre KOBİ sınıfına giren inovatif işletmelere yönelik 5 - 9 Ağustos 2019 tarihleri arasında bir eğitim kampı düzenlenecektir. Eğitime katılacak işletmelerin hâlihazırda belli bir teknoloji olgunluk seviyesine ulaşmış projeleri olması beklenmektedir

" AB KOBİ tanımı: Personel sayısı 250'den daha az olan ve yıllık cirosu € 50 milyon'dan düşük veya yıllık bilanço toplamı € 43 milyon'dan düşük olan işletmeler (bağlı/ortak şirket olma vb. tüm detaylar için http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en)

" Ufuk2020 Programı: Avrupa 2020 stratejisinin 7 sancak gemisi inisiyatifinden biri olan İnovasyon Birliği kapsamında Avrupa genelinde araştırma ve yenilik temelinde kalkınmanın sağlanması için geliştirilmiş bir destek programıdır.

Programın üç temel önceliği, Bilimde Mükemmeliyet, Endüstriyel Liderlik ve Toplumsal Sorunlardır. Program, AB'nin 2014 - 2020 mali döneminde gerçekleştirilecek olup toplam € 80 milyar'lık bir bütçeye sahiptir. Program, Avrupa Birliği'nin 7. Çerçeve Programının devamı niteliğinde olmakla beraber uygulama süreçlerinin kolaylaştırılması ve kapsamı bakımında bazı yenilikler de getirmektedir. Ufuk2020 programının Türkiye koordinatörü olan kuruluş, TÜBİTAK'tır.

" Ufuk2020 Programı KOBİ Aracı Alt-Programı: Avrupa Birliği (AB) Ufuk 2020 KOBİ Aracı (SME Instrument), temel olarak inovatif bir fikrin oluşturulması, geliştirilmesi ve ticarileştirilmesi üzerine AB tarafından geliştirilmiş aşamalı bir destek programıdır. KOBİ Aracı ile birlikte KOBİ'lerin inovasyon potansiyelinin geliştirilmesine destek verilerek yeni fikirlerin hızlı ve etkin bir şekilde pazara aktarılması amaçlanmakta ve uzun vadede ise Avrupa'nın endüstriyel rekabetçiliğinin artması, ekonomik büyüme ve istihdam olanaklarının artırılması amaçlanmaktadır.

KOBİ Aracı 3 aşamadan oluşan bir destek programıdır. Birinci aşamasını "Kavram ve Fizibilite Değerlendirme Desteği" oluşturmaktadır. KOBİ'lerin inovatif fikirlerinin sınanmasına yönelik teknolojik ve ekonomik fizibilite amaçlı analiz, pazar araştırması, strateji ve risk değerlendirme gibi çalışmaların finansmanı için ilk aşamada firma başına azami € 50 bin destek sağlanmaktadır.

Başvurular için son tarih: 2 Ağustos 2019, Cuma

Duyuru:

Katılım bildirimlerinin iletileceği e-posta adresi:
emus@marmarateknokent.com.tr

Destek ve Ödüller:

Ufuk2020 Programına katılımı teşvik için TÜBİTAK tarafından sağlanan destekler ve ödüller: yukarıdaki QR codlu linkten incelenebilir.

İkinci aşamaya geçen firmalara AB tarafından € 500 bin ila € 2,5 milyon aralığında destek verilebilmektedir.

Söz konusu destek için 10 sayfalık bir iş planı hazırlanarak başvuruda bulunulması gerekmektedir. Eğitim programı sonunda KOBİ'lerin iş planlarını hazırlayarak ilk aşama desteği için başvuru gerçekleştirmeleri beklenmektedir.

İkinci aşamaya geçen firmalara TÜBİTAK tarafından ücretsiz koçluk hizmeti de sunulmaktadır.

Üçüncü aşamada ise işletmelere girişim hızlandırma, eğitim desteği, koçluk ve girişim sermayesi ağlarına erişim gibi imkanlar sağlanmaktadır.

Kimler başvurabilir?

" Doğu Marmara Bölgesi'nde yerleşik İngilizce yetkinliği bulunan her sektörden yenilikçi KOBİ temsilcileri başvuruda bulunabilirler. Avrupa Komisyonu, KOBİ sınıflandırmasında yukarıda AB KOBİ Tanımını (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en) referans almakta olup Türkiye'de KOBİ statüsünün üzerinde yer alan (Büyük Ölçekli) pek çok işletme AB KOBİ Tanımına göre KOBİ statüsüne girmektedir.

" Eğitime katılacak işletmelerin hâlihazırda belli bir teknoloji olgunluk seviyesine ulaşmış projeleri olması beklenmektedir.

Eğitimin amaçları

" KOBİ'lerin inovasyon algı, bilgi ve becerilerinin uluslararası standartlar paralelinde geliştirilmesi
" İnovasyon alanındaki Avrupa Birliği programlarının ve olanaklarının tanıtılması (H2020, EASME vb.)
" KOBİ'lerin H2020 Kobi aracı hakkındaki farkındalıklarının ve bilgilerinin geliştirilmesi
" KOBİ'lerin H2020 Kobi aracının ana unsurları ile başvuru prosedürleri üzerine bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi
" KOBİ'lerin H2020 Kobi aracına başvurmaları için gerekli temel bilgi ve becerilerin kazandırılması
" KOBİ'lerin projelerini H2020 Kobi aracına uygun hale getirebilmeleri için gerekli danışmanlık ve mentörlük desteğinin sağlanması

İletişim: Ergin Muş
Tel: (262) 676 62 08
e-posta: emus@marmarateknokent.com.tr

TÜBİTAK
MARTEK

Eğitimin tarihleri	**5 – 9 Ağustos 2019**	
Eğitimin saatleri	09.30 – 17.30	
Eğitimin yeri	TÜBİTAK Marmara Teknokent Sosyal Tesisler 2. Kat Eğitim Salonu, Gebze, Kocaeli (Ulaşım için: http://marmarateknokent.tubitak.gov.tr/bizeulasin.htm)	
Eğitimin programı	1. Gün: 05/08/2019	• Tanışma • Beklentiler/Önyargılar/Kaygılar • Grup dinamiği • AB Ufuk2020 KOBİ Aracı Programı Tanıtımı • AB Program Beklentileri ve 2020 dönemiyle gelecek yenilikler • Proje örnekleri
	2. Gün: 06/08/2019	• KOBİ Aracı Faz 1 temel prensipler ve uygunluk analizi • Proje grup çalışmaları • Uygulama: Adım adım başvuru I – Hazırlık
	3. Gün: 07/08/2019	• KOBİ Aracı faz I – MÜKEMMELİYET o Sorun ve çözüm o Yaklaşım • Uygulama: Adım adım başvuru II
	4. Gün: 08/08/2019	• KOBİ Aracı faz I – ETKİ o Pazara erişim o İş modeli o Finansman o Fikri ve sınai mülkiyet • Uygulama: Adım adım başvuru III
	5. Gün: 09/08/2019	• KOBİ Aracı faz I – UYGULAMA o Takım o Fizibilite ve analiz o İş planı İş paketleri • KOBİ aracı Faz I – bölüm 4-5 o Başvuran firma ilgili bilgiler o Etik • Uygulama: Adım adım başvuru IV • Değerlendirme
	6. Gün: 10/08/2019	Proje başvuru hazırlıkları, proje değerlendirmeleri geri bildirim ve mentörlük
	7. Gün: 11/08/2019	Proje başvuru hazırlıkları, proje değerlendirmeleri geri bildirim ve mentörlük

EXPO 2016 Antalya'dan ne umduk, ne bulduk?

EXPO 2016 Antalya'yı heyecanla bekledik. Hazırlıklarını adım adım, havadan ve karadan takip ettik. Zamanı geldi, gerçekleşti ve üzerinden 3 yıl geçti. Bir takım araştırmalar yaptım ve neden EXPO 2016 Antalya'dan istediğimizi alamadık, incelemeye aldım. Elimize kalan bu yatırımı şu saatten sonra nasıl canlandırabiliriz, bu konuya dikkat çekmek istiyorum. Amacım birilerini eleştirmek değil; kendimizi eleştirmek ve analizlerimle ortaya yapıcı sonuçlar çıkarmak...

Esra ÖZKAN

İlk başlarda şantiye sürecinde, İstanbul, Ankara gibi büyük şehirlerimizden büyük firmalarımızın ağzının suyu aktı ve Antalya'daki bu yatırımdan gelir elde etmek için adeta saldırdılar. Yerel firmalarımızdan da taşeron hizmet aldılar. Araştırmalarıma göre birçok yerel firmamız, bu firmalardan alacaklarını alamadıklarını iddia ediyorlar. Evet hizmet onlara ait, tasarımlarından biliyorum. Fakat işi başka firma yapmış görünüyor. Herneyse...

Şantiye, yavaş yavaş ilerledi. Sürekli yönetim değişiklikleri istikrarsızlık yarattı.

Diğer bir konu, belki de en önemlisi; PR çalışması globalde çok zayıf kaldı. Fuar stantı açan ülke sayısı yetersiz geldi. Fuar alanına gelen ziyaretçi sayısı beklentileri karşılamadı. Kültürel şehir konseptine sahip yeme, içme alanları, restoranlar müşteri gelmediği için ciddi zararlar etti. Dev organizasyonlar, yetersiz kaldı.

Bir başka konu ise; "Çiçek ve Çocuk" temalı "Gelecek Nesiller İçin Yeşil Gelecek" sloganıyla öne çıkan EXPO 2016 Antalya alanına "çalışmasa da olur" denilen sembolik rüzgar türbinleri konulacaktı. O dönem, Antalya'da yaşayan Türkiye'nin ilk yerli ve milli dikey eksenli rüzgar türbininin tasarımcısı Serkan Özkan da bu görüşmelere dahil oldu.

Çünkü hem temaya hem slogana tam anlamıyla uyan, çiçeğe benzeyen yüksek verimli milli bir rüzgar türbini geliştirmişti. Genç girişicinin de ülkemize katma değer yaratacak ürünleri için ilk fırsatıydı. Fakat EXPO 2016 Antalya Genel Sekreteri ile muhattap olması gerekirken, müteahhitle muhattap edildi. Fiyat teklifi istendi. Yanıt beklenirken öğrenildi ki; Hollandalı bir firma ile yüksek bir fiyata sembolik rüzgar türbinleri anlaşması yapıldı.

Onu da geçtim. Çocuk, Bilim ve Teknoloji Merkezi Binası için sorumlu olacak bilim insanı, çok sevdiğim ve yıllardır takip ettiğim, bilime nice katkılar sağlayan değerli Profesörümüz Ethem Derman olarak tanıtıldı.

Çok sevinmiştim. Sonra ne olduysa icraatta farklı sonuçlar çıktı. Ve sonuç ortada, şu anda özel bir işletmeye kiralanan Çocuk, Bilim ve Teknoloji Merkezinde ne yazık ki lunapark oyuncakları var.

Öncelikle biz ne bekliyorduk?

Türkiye ve Antalya'nın tanıtımına önemli katkılar sağlayacak, turizmi canlandıracak, Antalya'ya kalıcı bir destinasyon olarak yatırım yapılmış olacaktı. İstihdama, gıda ve ağırlama sektörüne, turizme, gelecek neslimiz çocukların bilinçlenmesine getiriler sağlayacaktı.

Belki süreç boyunca doğrudan çok yanlış şeyler yapıldı, belki yanlış yönetildi. Birçok nedeni olabilir. Dediğim gibi kimseyi eleştirmiyorum, çuvaldızı kendimize batırıyorum. Yapıcı olmayı her zaman tercih ederim.

Sonuç olarak; EXPO 2016 Antalya'dan elimize neler kaldı?

Paris'teki Eyfel Kulesi gibi olacağını düşündüğümüz, sembolik bir kulemiz kaldı. Ancak 3 yıldır sembolleştiremedik.

Türkiye'nin En Büyük 10.000 kişilik Kongre ve Fuar Merkezi kaldı. Ama öyle büyük kongre organizasyonları görebilmiş değilim... Umarım planlanıyordur.

Bin 121 dekarlık dev bir botanik park kaldı. Ama içinde insan yok... Yerli ve yabancı turisti geçtim, yerel halk bile yok. Neden? Çoğunun gerekçesi şehre uzak olması ve girişlerin ücretli olması. Destinasyon merkezi olmasını beklediğimiz bu alanın ücretsiz olması gerektiği kanaatindeyim.
İçleri boş, ülke stantları kaldı... Şimdi yenileniyor ve yeniden canlandırılmaya çalışılıyor.

Evet, yıllar önce çok önemli tarımsal üretime katkı sağlamış büyük arazileri, botanik bahçeye çevirdik. Belki de ulaşımı daha kolay olabilecek başka bir alan seçilmeliydi. Ancak beton yığını şehrimizin merkezinde, mezalıkta dahi yer bulamıyoruz. Başka neresi olabilirdi diye düşünüyorum; Döşemealtı ilçemizdeki, bir zamanlar tertemiz içme suyu aldığımız, Düden Şelalesi'ni besleyen, nilüferleri ve mesire alanlarıyla bilinen ancak fuhuş ve alkol yatağına dönüşen, çöp yığınlarından kurtarılmayı bekleyen Kırkgöz Gölü çevresinden başka bir yer aklıma gelmiyor.

Ama artık çok geç. Oldu, bitti. Şimdi yeniden EXPO 2016'nın canlanması için çalışmalara başlandı. Fakat dev tur operatörlerine, profesyonel ve global bir pazarlama çalışması gerekiyor. PR konusunda çok zayıf çalışıyoruz.

Umarım yeni bir fizibilite yapılıyordur.

Bu canlandırma çalışmaları kapsamında nacizane bir tavsiyede bulunmak istiyorum. 'Türkiye'nin Disneyland'ı diye tanıttığımız Rixos World markası çatısı altındaki The Land Of Legends gibi bir başarı örneğimiz var. Antalya, yıllarca Aqua Park konseptinde zayıf kalmışken, bu proje harkulade bir yatırımla karşımıza çıktı. EXPO 2016 Antalya alanındaki uygun bir bölümün, Fettah Tamince gibi profesyonel bir iş insanının eline emanet etmek gerektiğini düşünüyorum. The Land Of Legends, gerçekten aşırı talep görüyor ve o özel konseptin içinde aşırı kalabalığın rahatsız edici olduğunu düşünüyorum.

EXPO 2016 Antalya alanında, belli bir kira karşılığında işletme hakkının günübirlik, herkese açık, The Land Of Legends'a kıyasla daha uygun fiyata alternatif bir Aqua Park modelinin geliştirilmesinin, o bölgeyi ve alan içerisindeki esnaf yatırımlarını canlandıracağını düşünüyorum. Başka bir örnekle kıyaslamak istersek; Türk Hava Yolları ve Anadolu Jet markalarının çalışma sistemi gibi düşünebilirsiniz. Çorbada bizim de tuzumuz olsun istedik, araştırdık, her detayı anlatamasak da analizimizin dikkate alınmasını, hatalarımızı düzeltmeyi temenni ederiz.

38. ULUSLARARASI
İSTANBUL
KİTAP FUARI
2-10 KASIM 2019

#iyikivarsınedebiyat

ICAR
ULUSLARARASI AKADEMİK ARAŞTIRMALAR KONGRESİ
INTERNATIONAL CONGRESS OF ACADEMIC RESEARCH

ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ 1992

ULUSLARARASI AKADEMİK ARAŞTIRMALAR KONGRESİ

INTERNATIONAL CONGRESS OF ACADEMIC RESEARCH

16-17-18 EYLÜL 2019
BOLU

- Fen ve Mühendislik Bilimleri
- Hukuk
- Güzel Sanatlar
- Mimarlık ve Tasarım
- Spor ve Sağlık Bilimleri
- Eğitim ve Sosyal Bilimleri

@sempozyumkongre

www.icarcongress.org

KONE'den Hastanelere Özel Yatak Asansörleri; Güçlü, Hijyenik ve Güvenli…

Hastaneler, asansörlere en çok ihtiyaç duyulan binaların başında geliyor. Verilen hizmetin niteliği ve önemi dolayısıyla bu noktalardaki asansörlerin de özenle seçilmesi gerekiyor. 1910 yılında Finlandiya'da kurulan ve dünyada olduğu gibi ülkemizde de asansör pazarının önde gelen isimlerinden biri olan KONE, hastaneler için özel olarak ürettiği yatak asansörleri ile beklentilerin ötesine geçiyor.

Haber Merkezi

Özellikle hastanelere yönelik olarak tasarlanan KONE yatak asansörleri, son derece zorlu hasta nakil ortamlarında ideal performans sunarken güçlü yapısı, güvenli ve sarsıntısız olmasıyla da öne çıkıyor.

Modern bir hastanenin değişken şartlarına uygun, kapsamlı yük kapasitesi olan KONE asansörler, kabin boyutları konusunda da geniş bir yelpaze sunuyor. Yatak ve tıbbi malzeme taşımayı kolaylaştırmak üzere düşünülen geniş açılı kapılar ve derin kabin boyutu özellikle dikkat çekiyor.

Böylece sedye, tekerlekli sandalye ve yataklardaki hastaların taşınması çok daha konforlu hale geliyor.

Asansörlerde acil ve öncelikli durumlar için özel çağrı butonları da bulunuyor. Kabinler hastaların rahatsız olmadan taşınabilmesi için son derece yumuşak hareketlerle yolculuk ediyor.

İç göstergelerde görünürlüğü artırmak üzere net ve parlak olmayan tasarımlar kullanılıyor. KONE yatak asansörlerinde güvenlik, hijyen ve enerji verimliliği kriterlerine de büyük önem veriliyor. Hastanelerde hijyen büyük önem taşıdığından, KONE de kabinlerde kullandığı malzemelerin estetik olduğu kadar kolay temizlenebilir yapıda olmasına özen gösteriyor.

KONE yatak asansörleri, 26 kişiye kadar yolcu ve maksimum 2 ton yükü taşıyabiliyor.

Prof.Dr. Orhan Özçatalbaş Yazıyor.

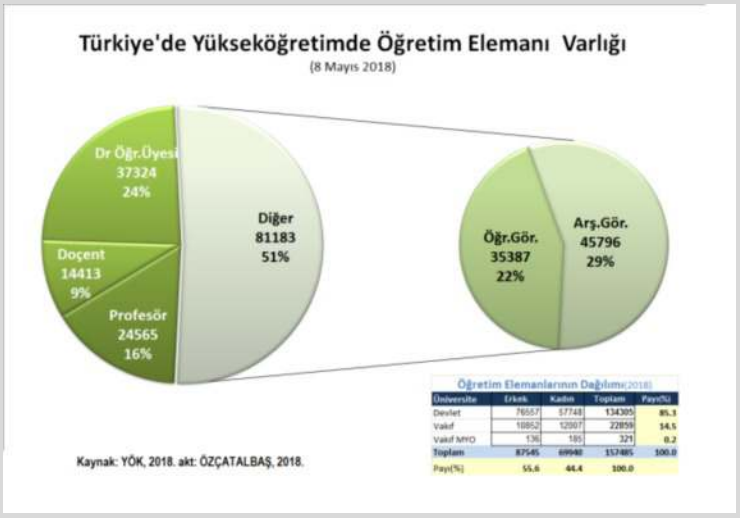
ÜNİVERSİTENİN SİNERJİK ETKİSİ

Son yıllarda üniversite toplum ilişkileri kapsamında yerel toplumla üniversitelerin buluşturulması, yerel ve bölgesel gelişmeye yükseköğretimin katkısının artırılması, girişimci ve yenilikçi üniversite, araştırma ve öğretim odaklı üniversite konuları çokça tartışılıyor, toplantılar yapılıyor, kararlar alınıyor stratejiler belirleniyor. Öyle ki; katı ve değişmez gibi görünen 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunu(YÖK) ile 36 yıl önce kurulan YÖK bile kendini yeniliyor. Hatta YÖK Başkanı Prof.Dr. Yekta Saraç Yükseköğretim Kurumunu Yeni YÖK olarak ifade etmeye başlıyor ve yapılan düzenlemeleri reform paketi olarak sunuyor. Yıllardan beri bizim de savunduğumuz gibi **üniversitelerin bilgi üretimine ve araştırmacı insan kaynağı yetiştirmeye odaklanarak kalkınma sürecine katkı vermesinin, üniversiteler ile iş dünyasının ve dış paydaşlar ile ilişkilerin geliştirilmesinin** önemi vurgulanıyor ve yükseköğretimde sessiz devrimden bahsediliyor.

YÖK'ün potansiyeli ve sinerjik etkiler!

Bugün Türkiye'nin 113'ü devlet, 68'i vakıf ve 5'i vakıf meslek yüksekokulu olmak üzere 186 üniversitesinde 25 bin profesör, 14 bin doçent, 38 bin doktor öğretim üyesi, 35 bin öğretim görevlisi ve 46 bin araştırma görevlisi olmak üzere toplam 158 bin öğretim elemanı görev yapmaktadır. Aynı kapsamda öğrenim gören 7,2 milyon öğrencisi bulunmaktadır ve bu veriler Türkiye'nin yükseköğretim potansiyeli bakımından dünyanın büyük ve çok önemli bir ülkesi olduğunu göstermektedir. Öyle ki; Türkiye'nin sadece yükseköğretimde ki öğrenci varlığı dünyadaki 94 ülkenin nüfusundan daha fazla bir değere karşılık gelmektedir. **Aynı şekilde Türkiye'nin yükseköğretimdeki öğrenci sayısı Avrupa'daki 20 kadar ülkenin nüfusundan da daha yüksektir.** Yükseköğretimdeki bu 7 milyonun üzerindeki öğrenci sayısı Bulgaristan, Danimarka, Finlandiya, Slovakya, Norveç, Türkmenistan, Hırvatistan ve Kuveyt gibi ülkelerin nüfuslarından daha fazladır. Öğrencilerimizin % 57'si lisans, % 36'sı ön lisans, % 7'si lisansüstü düzeyinde eğitim almaktadırlar. Yine son yıllarda yükseköğretimin uluslararasılaşmak süreciyle ilişkili olarak Türkiye'de yükseköğretim alan yabancı öğrenci sayısı (72 bini erkek ve 36 bini kız olmak üzere) 110 bine yaklaşmıştır. Bunlar geçmişte ulaşılması mümkün görünmeyen, hatta düşünülemeyen bir değişimi ifade etmekte olup, sahip olunan potansiyeli görmek bakımından önemlidir.

YÖK döneminin ilk yılında başlayan lisans eğitimimiz ve sonrasında lisansüstü çalışmalar ve öğretim üyeliği süreciyle YÖK'ün tüm gelişme eğrisini görmek mümkün oldu. YÖK'ün bu süreçte tam anlamıyla sinerjik bir etki oluşturamadığını birimler arasında yüksek etkinlikte çalışan, bilim politikası üreten ve etkin uygulayan kurumsal bir yapıya dönüşmekte ne kadar zorlandığını gözlemledik ve yaşadık. Oysaki sinerji diye bir gerçeklik vardı ve bu gerçeklikten yararlananlarsa büyük mesafeler kat etmişlerdi.



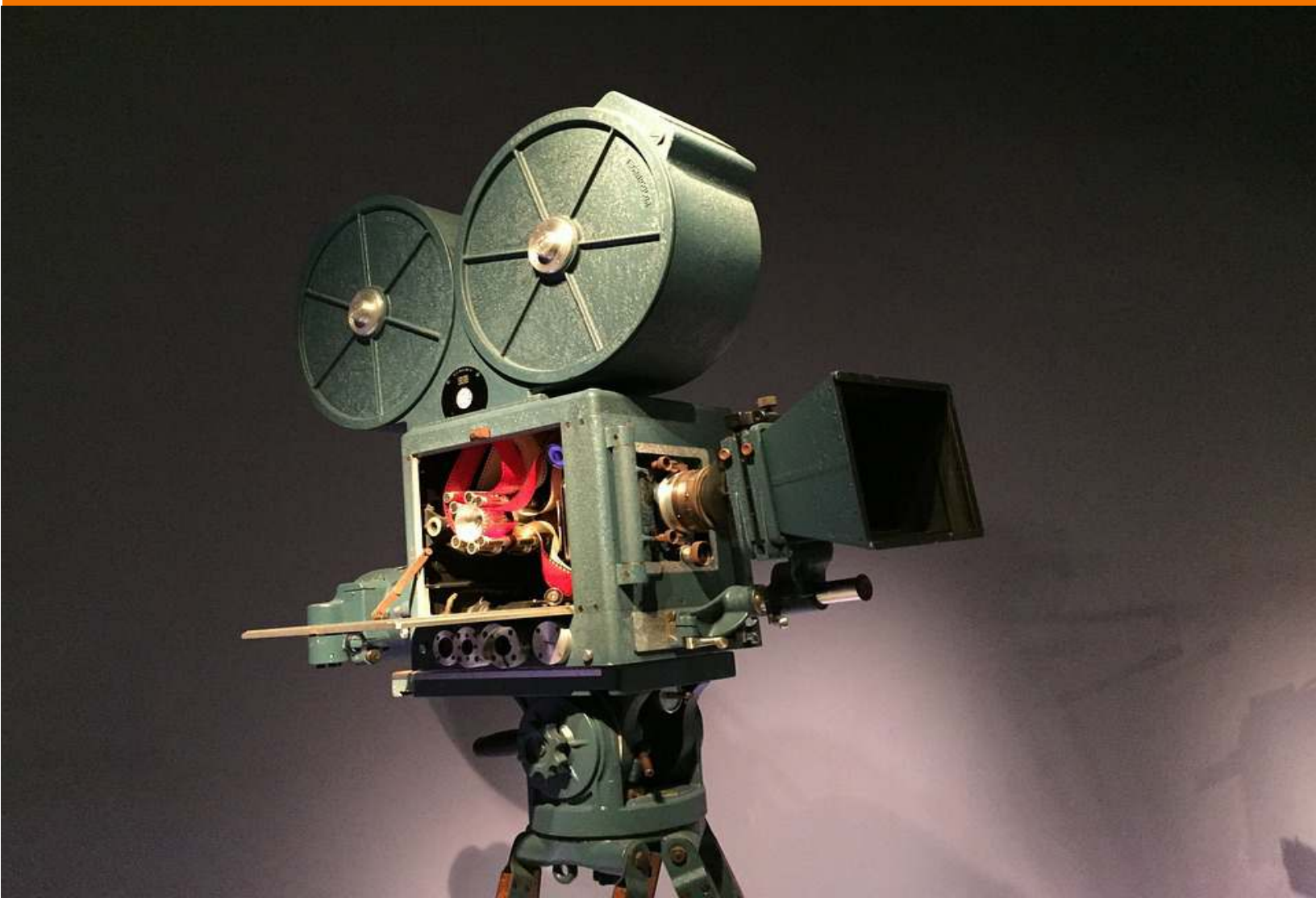
Esasen kurum performansının ölçülmesinde ve kurumlar arası karşılaştırma yapmada veri sağlayan sihirli bir kavram olan sinerji **"ana yapının, ana gövdeyi oluşturan parçalarının toplamından daha büyük bir değer üretmesinin, mümkün olduğu"** esasına dayanmaktaydı.

Özellikle yönetimdeki sinerjinin, kurumun bütününde sinerjik bir pozitif etkinin doğmasına yol açması önemlidir ve kurumların yönetiminin nasıl olması gerektiği yönünde önemli veriler sunmaktadır. Bunu fark eden ülkeler ve kurumlar öne geçtiler, kaynaklarını daha etkin kullanarak kalkınma yolunda mesafe aldılar, mesafe alınmasına büyük katkılar sundular. Tabii Yeni **YÖK'ün ideal bilim ortamının oluşturulması ile birlikte ileri teknoloji üretilmesine katkı vererek dünya ile rekabet yönünde uğraş vermeye paydaşlarıyla birlikte** sinerji oluşturarak devam etmesi gerekiyor. Dahası çalışma disiplinini, kuruluş gayesini ve vizyonunu ilgili kanun(lar)dan ve ülkenin temel vizyonundan alarak uzun vadeli planlar yaparak yürümesi değil, koşması gerekiyor.

Bu amaçla niteliği, liyakatı, insanına ve insanlığa hizmet düşüncesini öne alacak bir kurum kültürünün oluşturularak daha hızlı yol almasına ihtiyaç bulunuyor. Burada özellikle kurum kültürünün oluşturulmasında Yeni YÖK'ün ortaya koyduğu irade kadar önemli olan, başka alanlar üzerinde de çalışmak önemli görünüyor. Bu çerçevede Türkiye Cumhuriyeti'nin vizyonunu ifade eden 2023, 2053 ve 2071 hedefleriyle muasır medeniyet seviyesinin üzerine çıkmak için; **üniversite yönetimlerinin özellikle yükseköğretim talep eden genç insan kaynağını en yeni, nitelikli bilgi ve becerilerle donatması, yerele katkı yanında yerel ve dış dünya ile ilişkilerin geliştirilmesi yönünde süreci doğru okumaları ve yönetmeleri** büyük önem taşıyor.

Bu bakımdan rektörlük yönetimlerinin söz konusu görev ve sorumluluklarını yerine getirecek yetkinliğe sahip olmaları ve kararlılıkla çalışmalarını yürütmelerinin ötesinde, sürece katkı vermek gerektiği doğrultusundaki düşüncesini sürekli canlı tutmaları gerekiyor.

TÜRKİYE SİNEMA İŞLETMECİLİĞİ TARİHİ



Görüntü diliyle yapılan bir anlatı sanatıdır, sinema. Yüz yılı aşkın bir süredir, 1895'ten bu yana, dünyanın eğlence araçlarından biri olan sinema sektörü, ülkemize, tam bir yıl sonra 1896'da girmiştir..

Dünya'da sinemanın ilk doğuşu Louis ve Anguste Lumiere kardeşlerin "Sinamatographe" adını verdikleri aygıtlarıyla 28 Aralık 1895 günü Paris'te Capucines Bulvarı'ndaki Grand Cafe'de yaptıkları gösteriyle gerçekleşmiştir. Dünya'da gösterimi yapılan ilk film, L'Arrivée d'un train à La Ciotat (Trenin Gara Girişi), isimli bir belgeseldir.

"Cinematographe"ın icadı ise, Lumiere Kardeşler'in dünyaca tanınmasını sağlar. Lumiere Kardeşler, cinematographe'ı yalnızca geçici bir süre ilgi çekecek bir aygıt olarak düşündükleri ve bir çeşit oyuncak olarak gördükleri için insanların bu aygıta olan ilgi ve meraklarından mümkün olduğunca çabuk yararlanmak istemişlerdir. Bu nedenle, ellerinde tek olan cinematographe'ın çok sayıda üretilmesi için mühendislere siparişler vererek, aynı zamanda bu aygıtları kullanacak elemanları da eğiterek bir taraftan bu kişilerle ellerindeki filmlerin gösterimlerini yaparken diğer taraftan da arşivlerini zenginleştirmek için dünyanın çeşitli yerlerinde filmler çekilmesini sağladılar.

Lumiere'nin bu elemanlarından Alexandre Promio, Felix Mesguich, Francis Doublier, Charles Moisson, Perrigot gibi isimlerin 1896 yılından başlayarak çeşitli zamanlarda Rusya'ya ve Orta Doğu'ya gidip gelirlerken Türkiye'ye de gelerek İstanbul, İzmir ve o tarihlerde Osmanlı İmparatorluğu sınırlarına dahil olan bazı yerlerde hem filmler çektiklerini hem de sinemayı Türkiye'ye tanıttıkları kayıtlarda geçmektedir.

Türkiye'de ilk film gösterimi II. Abdülhamit Dönemi'nde 1896'da Bertrand adlı bir Fransızın Saray'da yaptığı gösterimler ile başlamıştır.

Louis ve Anguste Lumiere

Sinemayı Türkiye'de tanıtmaktan çok sattığı Pathe mallarının reklamını yapmak amacıyla halka sinema gösterileri düzenleyen Weinberg, daha sonra da bu işi iyice benimseyerek Türk Sineması'nın başlangıcında önemli bir yer almış oldu.

Paris'te ki gösterimden sadece 2 yıl sonra 1897 yılında İstanbul'da halka açık ilk film gösterimi yapılmıştır. Filmin konusu hakkında kesin bir bilgi bulunmamakta. Halka açık gösterim yapılmadan önce sinemanın ilk olarak saraya getirildiği bilinmektedir.

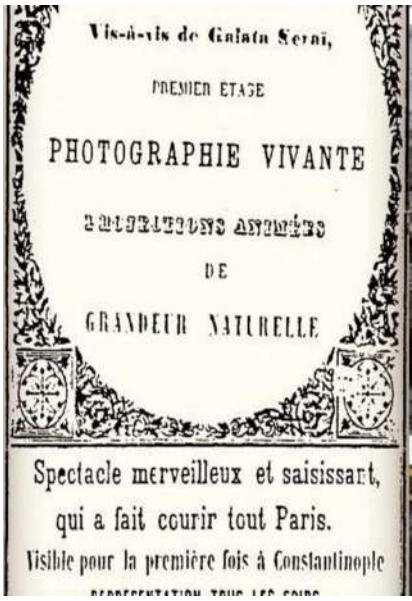
Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerine denk gelen ilk sinema salonu İstanbul'da 1908 yılında hizmete giren Pathe sineması oldu.

Türk sineması anlatı yöntemi ve içeriğine bağlı olarak 6 farklı dönemde incelenir;

- İlk Yıllar (1914 - 1922)
- Tiyatrocular Dönemi (1922 - 1939)
- Geçiş Dönemi (1939 - 1950)
- Sinemacılar Dönemi (1950 - 1970)

Weinberg, ithal ettiği kısa ve sessiz filmleri kahvehanelerde ve eğlence yerlerinde halka seyrettirdi. Halka açık ilk film gösterisini İstanbul Galatasaray'daki zamanın ünlü birahanesi olan Sponeck'te gerçekleştiren Weinberg, daha sonra bu geçici sinemasını Sponeck'in biraz ilerisinde bulunan eski "Concordia" eğlence yerine taşıdı.

Weinberg, halkın gösterdiği ilgi üzerine bir süre sonra sinema aygıtını İstanbul yakasına götürdü ve orada ünlü "Fevziye Kıraathanesi"nde tanınmış Karagözcülerin perdede sergiledikleri geleneksel "gölge oyunu" ile "çağdaş gölge oyunu" yan yana getirilmiş oldu



Weinberg'in film gösterilerini 1898 yılında yine İstanbul Beyoğlu'nda Cambon adlı bir Fransız'ın yaptığı gösteriler izler. Gösterim aygıtının kalitesi, filmlerin uzun olması ve filmlerdeki Türkçe açıklamalar nedeniyle halkın Cambon'un gösterilerini daha çok beğenmesi üzerine Weinberg'in aygıtını yenilediği, daha uzun filmler getirterek seyircinin filmi daha iyi anlaması için gösterim sırasında bir görevlinin ayağa kalkıp açıklamalarda bulunmasını sağladığı, hatta aynı dönemde Weinberg'in sık sık Saray'a çağrılarak filmler oynattığı da belirtilmektedir.

Ayrıca, o yıllarda gösterilen filmlerin kısa metrajlı belge ve güldürü filmleri olduğunu, zamanında filmleri izleyen yazarların anılarından ve belgelerden anlaşılmaktadır.

İlk zamanlarda özel bir gösteri salonuna sahip olmayan ve birahane, kıraathane gibi erkeklere özel mekanlarda halka tanıtılan ve kısa sürede sevilen, hatta Ramazan gecelerinde Karagöz ve Meddah'a eşlik eder duruma gelen sinemanın kadınlarla tanışması ise bu yeni aygıtın konaklara girmesiyle olmuştur.

Fuat Uzkınay ve Ekip Arkadaşları

Bu dönemde İstanbul'un her tarafında elektrik tesisatı tam olmadığı için sinema gezgin bir durumdaydı. Sinemacı, gösterim aygıtıyla elektrik tesisatı olan mekanlara gider, dörder beşer dakikalık yedi sekiz filmden oluşan programlarla seyircileri eğlendirirdi. Ancak, sinemanın sürekli bir salona kavuşması için 1908 yılını beklemek gerekecekti.

İstanbul'da açılan Pathe Sineması'nın ardından Beyoğlu'nda "Palas", Taksim'de "Majik" sinemaları açılır. İstanbul yakasında ise Sirkeci'de Kemal ve Şakir (Seden) kardeşler Fuat Uzkınay ile birlikte "Ali Efendi" ve Demirkapı'da "Kemal Bey" sinemalarını açarlar.

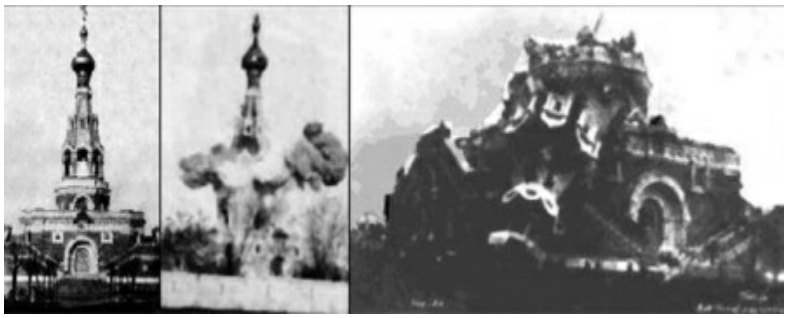
1914'te Murat ve Cevat Beyler tarafından İstanbul yakasında ilk film gösterisinin yapıldığı "Fevziye Kıraathanesi"nin yerinde "Milli Sinema" adıyla açılan sinema, Türkler tarafından işletilen ilk sürekli sinema salonu olarak tarihteki yerini alır. Daha sonra bunları "Elektra", "Elhamra" ve "Opera" sinemaları izler.

İzmir'de de Kordonboyu'nda 1909'da ilk açılan Pathe Kardeşler ya da Kramer Sineması'nı izleyen diğer sinemalar ise "Asri Sinema", "Ankara Sineması", "Lale Sineması", "Milli Sinema", "Elhamra Sineması", "Tayyare" Sinemaları ile Güzelyalı ve Karşıyaka'daki sinemalar olmuştur.

1914'lerde sinema, en azından İstanbul, İzmir, Selanik gibi kentlerde bilinen bir olaydır, sinema salonları vardır, bir seyirci yetişmektedir. Başka bir deyişle, Türkiye'de bir sinema vardır, ancak bu, Türk Sineması değildir. Sinemayla yeni yeni ilgilenmeye başlayan birkaç Türk vardır: Fuat Uzkınay, Cevat Boyer, Şakir ve Kemal Seden vd. Henüz Türk Sineması'nın varlığından söz etmek mümkün değildir. Çünkü sinema işletmeciliğinin büyük bir kısmı azınlıkların veya yabancı uyrukluların elindedir.

Türkiye'de sinema denilince Weinberg, akla gelen tek uzman sinemacıdır. Bu tarihlerde Türkiye sinemayı keşfetmiş, aynı zamanda sinema da Türkiye'ye gelip geçen ve daima egzotik görüntüler peşinde olan yabancı operatörler, sinemacılar yoluyla Türkiye'yi keşfetmiştir. 1984'e kadar ilk Türk filmi olarak Fuat Uzkınay'ın 14 Kasım 1914 yılında çektiği Ayastefanos'taki Rus Abidesinin Yıkılışı adlı belgesel film kabul edilir.

Birinci Dünya Savaşı'nda sinemanın güçlü bir propaganda aracı olduğu anlaşılmıştı. Savaş sırasında Türk Orduları'nın başkomutanı Enver Paşa, Almanya'ya yaptığı bir ziyaret sırasında Alman Ordusu'nda bir "sinema kolunun" kurulduğunu ve bu kolun çektiği bazı filmleri seyredince, sinemaya verilen değeri anlamıştı. Enver Paşa, yurda döndüğünde ilk iş olarak aynı kolun Osmanlı Ordusu'nda da kurulması için emir verir.



1915 yılı ortalarına doğru Osmanlı Ordusu'nda da "Merkez Ordu Sinema Dairesi" adıyla bir birim kurulur. Böylelikle Enver Paşa, Türk Sinemacılığı'nın başlamasını sağlamış olur. Bu dairenin başına, halka ilk film gösterilerini yapmış olan Weinberg, onun yardımcılığına da o sıralarda teğmen olan Uzkınay getirilir. Merkez Ordu Sinema Dairesi, bugünkü İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin karşısındaki binada çalışmalarına başladı.

Bu daire başlangıçta, savaşla ya da başkomutanın ve padişahın resmi ve özel yaşamlarıyla ilgili belge filmleri çekti. Daha sonra, Ayasofya'daki bugünkü "Askeri Müze"nin bir bölümüne taşınan Merkez Ordu Sinema Dairesi'nde gerek merkezin çektiği filmler gerekse yabancı askeri filmler ve savaşla ilgili aktüalite filmleri burada halka gösterilmeye başlandı.

İlk konulu Türk filminin ise, her ikisi de 1917'de Müdafaa-i Milliye Cemiyeti aracılığıyla çekilen, Pençe ya da Casus isimli filmler olduğu dair tartışmalar bulunmaktadır. Aslına Bakarsanız Türk sinemasında ilk konulu film denemesi Leblebici Horhor Ağa olmasına nazaran film oyunculardan birisinin can vermesi üzerine tamamlanamamıştır.

İkinci film ise Himmet Ağa'nın İzdivacı olmasına nazaran, filmin oyuncuları Çanakkale Savaşı'na katıldıklarından ötürü çekimler 1918 senesinde tamamlanmıştır.

Savaşın son aylarında, Celal Esat (Arseven) ile Selah Cimcoz'un 1909'da yazdıkları Alemdar Mustafa Paşa ile III. Selim'in acıklı sonunu anlatan "Sultan Selim-i Salis" adlı oyundan esinlenerek "Alemdar Vak'ası yahut Sultan Selim'i Salis" adlı filmin çekimine başlandı. Bir buçuk ay sonra savaş sona ermiş, Osmanlı Devleti yenilgiye uğrayarak Mondros Mütarekesi'ni imzalamıştı (30 Ekim 1918).

Bu anlaşmayla birlikte yarı-askeri bir dernek olan "Müdafaa-i Milliye Cemiyeti" de dağılmak zorunda kaldı. Böylelikle ilk tarihsel film denemesinin sonu gelmedi.

Mondros Mütarekesi'nin imzalanmasıyla Merkez Ordu Sinema Dairesi ile Müdafaa-i Milliye Cemiyeti'nin elindeki sinema araçları işgal kuvvetlerinin eline geçmemesi için Malul Gaziler Cemiyeti'ne (Malulin-i Guzat-i Askeriye Muavenet Heyeti) devredildi (Kasım 1919).

"Malul Gaziler Cemiyeti"nin ilk iki öykülü uzun filmi 1919 yılı içinde çevrilen "Mürebbiye" ile "Binnaz"dı. Derneğin sinema çalışmalarının başına getirilen ve aynı zamanda kameramanlık da yapan Uzkınay bu iki filmin yönetmenliğini Ahmet Fehim Efendi'ye vermişti. Ahmet Fehim Efendi, sinemayla bir ilişkisi olmayan ancak, tiyatromuzun kuruluş döneminde büyük hizmetleri olan bir tiyatro yönetmeni ve oyuncusuydu. Ahmet Fehim Efendi ilk olarak, başrollerinden birini de kendisininoynadığı Hüseyin Rahmi Gürpınar'ın ünlü romanı "Mürebbiye"yi çekti.

Fehim Efendi'nin bu eseri seçmesinde; Fehim Efendi'nin Mürebbiye'yi daha önce sahneye koymuş ve oynamış olmasının ve işgal altındaki bir sinemanın istilacılara karşı "sessiz direnme" amacının olmasının rol oynadığı ileri sürülebilir.

Çünkü romanın konusu basın, tiyatro ve sinemanın sansürüne doğrudan doğruya katılmaya başlayan işgal kuvvetlerinin hoş görmeyeceği türdendi. Gürpınar'ın, alafrangalığa düşkün bazı ailelerin başlarına gelebilecek gülünç ve tehlikeli durumları anlattığı bu romanı, 1919 yılının İstanbul'unda bilinçli ya da bilinçsiz bir protesto özelliği kazanıyordu.

Romana adını veren kadın kahramanın, bir Türk ailesine mürebbiye olarak kapılanan, ailenin bütün erkeklerini birbirine düşüren ahlaksız bir Fransız olması, işgal makamlarınca uzun zaman bu filmin gösterimine izin verilmemesine neden olmuştu. Filmin kahramanı Fransız kadının kişiliğinde işgalcileri yerdiği için "Mürebbiye"nin sinema tarihimizin sansüre uğrayan ilk filmi olduğunu söylenmektedir.

İLK YERLİ ÖZEL FİLM ŞİRKETİ

Kemal ve Şakir Seden kardeşler 1922 yılında ilk özel film şirketi Kemal Film'i kurmuştur. 1919'da Kemal ve Şakir Seden kardeşler yabancı filmler getirmek amacıyla ilk Türk film şirketini kurmuşlardı. Daha sonra 1922'de "Kemal Film" adıyla bir laboratuvar ve stüdyo kurarak faaliyete geçtiler. Böylece ilk özel yapımevi kurulmuştu. 1916-1922 yılları arasında Berlin'de tiyatro ve sinema çalışmaları yapan Muhsin Ertuğrul İstanbul'a döner ve aynı yıl Kemal Film'de rejisör olarak çalışmalarına başlar

Muhsin Ertuğrul, 1922'de Kemal Film adına ilk olarak "İstanbul'da Bir Facia-i Aşk" adlı filmi yönetir. Konusunu mütareke yılları İstanbul'unda yaşanan gerçek bir olaydan, bir cinayetten alan film, daha önceki yerli filmlere göre daha çekici ve sürükleyici bir konuya sahiptir.

Bu nedenle de teknik yetersizliği ve tiyatromsu oyun tarzı sergilemesine rağmen filmin gişe hasılatı oldukça iyi olmuştur. Bu film daha önceki çalışmalara göre hiç olmazsa iki bakımdan önem taşıyordu: günlük bir olaydan derlenen orijinal bir senaryoya

dayanıyor, öykülü bir filmde dış sahnelere ilk olarak bu kadar geniş yer veriliyordu. Bu filmin ardından Ertuğrul, bir edebiyat uyarlamasının çekimine başlar. Yakup Kadri Karaosmanoğlu'nun Nur Baba romanından sinemaya uyarlanan "Boğaziçi Esrarı" adlı bu filmde, Bektaşi tekkelerinin yaşamını konu alan ve genç bir kadının bir dergâhın şeyhine olan yasak aşkı anlatılmaktadır.

Bu filmle ilgili olarak sinema tekniği bakımından bütün ilkelliğine rağmen, konusunun çekiciliğinden dolayı büyük bir rağbetle karşılandığı, o günlerde Kemal Film'in tek film şirketi olduğu, konu olarak güçlü eserler verdiği ve çalıştığı rejisör, kameraman ve oyuncuların ülkenin bu alanda tanınmış, değerli gençleri olduğu söylenmektedir.

Şener, Uzkınay'ın belge filmleri çekmek üzere Anadolu'ya gitmesi üzerine Kemal Film'deki yerini Cezmi Ar'a bıraktığını ve kameraman olarak Cezmi Ar'ın çektiği ilk konulu filmin ise "İstanbul'da Bir Facia-i Aşk" olduğunu belirtir ve Kemal Film'in asıl verimli çalışmasının "haber filmi" alanında görüldüğünü ve şirketin 47 adet haber filmiyle ileriye paha biçilmez değerde belgeler bıraktığını vurgular

İtanbul'da Bir Facia-I Aşk Filminden Bir Kare

1922 yılında ilk özel yapımevinde sinemaya başlayan Muhsin Ertuğrul, 1923'ten 1939'a kadar süren ve sinemamızda "Tiyatrocular Dönemi" olarak anılan ikinci dönemde de sinema çalışmalarına devam edecektir.

Tiyatrocular döneminden sonra, 1939-1952 arasını içeren Geçiş Döneminin önde gelen sinemacılarının çoğunun özelliği, eğitimlerini yurtdışında yapan, bu esnada sinema konusunda ya da yakın alanlarda (ses mühendisliği, fotoğraf vb.)çalışma fırsatı bulan insanlar olmalarıydı.

Geçiş Dönemi'nin önde gelen isimlerine göz attığımızda ilk akla gelen isim Faruk Kenç'tir. 'Taş Parçası' isimli filmle, Muhsin Ertuğrul'un alternatifi olabileceğinin işaretlerini vermiştir. Adı geçen film, tiyatro havası taşıyor olmasına rağmen, yeni bir mizansen anlayışının yanı sıra ilk kez üç boyutlu dekorların kullanımı ile de dikkat çeker.

Bu dönemin en önemli özelliği ise, tiyatro dışından yönetmenlerin sinemaya girmesinin yanı sıra, sesli filmden vazgeçilerek dublaj yönteminin kullanılmaya başlamasıdır.

Faruk Kenç

Faruk Kenç'in 1943 yılında çektiği Dertli Pınar filminde ilk olarak bu yöntemi kullanmasıyla birlikte filmlerin sessiz olarak çekilerek daha sonra stüdyoda seslendirilmesi işlemi başlamıştır. Bu durum, hem ülkenin tek sesli stüdyosunun sahibi İpekçilerin tekelinin kırılmasının sağlamış, hem de film maliyetlerini azaltarak birçok kişinin bu piyasaya girmesine neden olmuştur. Ancak olumsuz bir yanı da vardır ki günümüze kadar dublaj geleneğinin Türk sinemasında yerleşmesini sağlamıştır. Daha sonra teknik olanakların artmasına, sınırlı da olsa bir film endüstrisinin oluşmasına rağmen bu yöntemden vazgeçilmemiştir.

Geçiş Döneminin ardından gelen Sinemacılar Dönemi olan 1953-1970 yılları arasında ise, hatırlarımızda, Yeşilçam Sineması olarak kalan, siyah-beyaz doyumsuz filmleri çekilmiştir.

Ülkemizde sinema sektörü her zaman gelişime açık bir sektör olmuştur. Günümüzde de farklı sinema projeleri ile, uluslararası arenada da dikkat çeken filmler yapılmaktadır

Kaynaklar:

**Sinemanın Türkiye'ye Girişi ve İlk Yılları / Yrd. Doç. Dr. Hale Künüçen -Yrd. Doç. Dr. A. Şükrü Künüçen*

** Türk Sineması Dönemleri / Özkan Karaca*

** Türkiye'nin Sinema Dönemleri - İlk Yıllar / Elif Pınar*

** Türk Sineması Kısa Tarihçesi (Ankara, 1979), 2: Nijat Özön: Türk Sineması Tarihi, 18.*

** Nijat Özön: Türk Sineması Tarihi, 20-21.*

** 9 Alim Şerif Onaran: a.g.e., 12.10 Giovanni Scognamillo: Türk Sinema Tarihi (İstanbul, 1998), 22-24*

** Nijat Özön: Türk Sineması Tarihi, 44-45.*

** Erman Şener: Kurtuluş Savaşı ve Sinemamız (İstanbul, 1970a), 18.*

** Zahir Güvemli: a.g.e., 233; Nijat Özön: İlk Türk Sinemacısı Fuat Uzkınay, a.g.e., 19.*

** Onat Kutlar: "Türk Sineması'nın Altmışıncı Yılı ve İlk Türk Filmini Çeviren Fuat Uzkınay" Milliyet Sanat Dergisi, Sayı: 106 (Kasım 1974), 5-7.*

Ekonomiye Franchising Dopingi

www.bayimolurmusun.com.tr info@bayimolurmusun.com.tr / bayimolurmusun

Bayim® Olur musun?

10 -13 EKİM 2019 | HALL 5-6-7 CNR EXPO YEŞİLKÖY

Organizasyon MFO MEDIAFORCE

Destekleyen UFRAD FRANCHISING DERNEĞİ

Ana Sponsor ERA REAL ESTATE

UFRAD'ın Desteklediği 28. Franchise Fuarı

Tübitak[ARBİS] SEA-EU JFS - Güneydoğu Asya ve Avrupa İlkeler Ortak Fonlama Programları Açıldı

Avrupa Birliği Çerçeve Programları kapsamında yürütülmüş olan SEA-EU NET projesinin devamı niteliğinde olan Güneydoğu Asya ve Avrupa Ülkeleri Ortak Fonlama Programı (Southeast Asia and Europe Joint Funding Scheme, SEA-EU JFS) 2019 yılı çağrıları başvurulara açıldı.

Bilim-Teknoloji ve İnovasyon alanlarında açılan çağrılar kapsamında 2+1 kuralı gereği ya ikisi Güneydoğu Asya, biri Avrupa ülkelerinden yahut tam tersi olmak üzere, en az 3 proje ortağından oluşan proje önerileri desteklenecektir.

" SEA-EU JFS Bilim ve Teknoloji Çağrısına (S&T Call) nanoteknoloji ve entegre su kaynakları yönetimi tematik alanlarında dördüncü teknoloji hazırlık seviyesine kadar olan temel araştırma proje önerileri ile başvuru yapılabilir.

" SEA-EU JFS İnovasyon Çağrısına (Innovation Call) bulaşıcı hastalıklar ve akıllı şehirler tematik alanlarında en az üçüncü teknoloji hazırlık seviyesine sahip olan proje önerileri ile başvuru yapılabilir.

WEB SİTE:

BAŞVURU İÇİN:

Tudem Yayın Grubu Triatlon Sporunun Genç Yeteneklerini Ağırladı

Tudem Yayın Grubu'nun 2017 yılından bu yana sponsorluğunu üstlendiği Mavi Karga Spor Kulübü'nün altyapı takımı yayınevini ziyaret etti.

Eğitim ve kültür yayıncılığındaki otuz beş yıllık tecrübesi, nitelikli yayınları, her biri kendi alanında değer taşıyan markalarıyla çocuk, genç, yetişkin her yaştan okura seslenen Tudem Yayın Grubu, 2017 yılından bu yana sponsor olduğu Mavi Karga Spor Kulübü'nün altyapı takımını ağırladı.

Tudem Yayın Grubu Genel Müdürü M. Sinan Çam ve Genel Yayın Yönetmeni İlke Aykanat Çam tarafından karşılanan Mavi Karga Spor Kulübü sporcuları, önce yayınevini gezdi.

Ardından Yayın Koordinatörü Hülya Dayan'ın "Kitabın Kısa Yolculuğu", Editör Hilâl Aydın'ın "Bir Editörün Maceraları", Delidolu ve Desen Yayın Yönetmeni Ayşegül Utku Günaydın'ın "Türlerin Zenginliği" ve Grafik Tasarımcı Cemil Denizer'in "Yayınevinde Tasarlamak" başlıklı sunumlarını ilgiyle izleyen sporcular, metin çalışmalarından kapağına kadar bir kitabın üretim süreçleriyle ilgili bilgiler edindi.

Oldukça sıcak bir ortamda geçen ziyaretin sonunda takım sporcularına, aralarında Miyase Sertbarut'un imzaladığı Sisin Sakladıkları romanının da bulunduğu çeşitli armağanlar verildi.

""Tudem Yayın Grubu'nun desteği bize güç veriyor"

Kulübün Altyapı Direktörü Burak Bakırsoy, 2019 sezonunun ilk müsabakası olan Didim Triatlonuna çok kısa bir süre kala Tudem Yayın Grubu'na yaptıkları ziyaretin, sporcular için oldukça keyifli ve motive edici olduğunu söyledi. Bakırsoy, "Tudem ailesine çabaları ve misafirperverlikleri için çok teşekkür ederiz.

Bu sene altyapıda bizim ilk yılımız. Her organizasyonun başlangıcı zordur ama çocuklarla çok deneyimimiz olmadığı için bu başlangıç açıkcası bizi epey endişelendiriyordu. Bu süreçte Tudem Yayın Grubu'nun bizimle birlikte olması, bizlere tahmin edebileceğinizden çok daha fazla güç ve cesaret verdi.

İşin maddi kısmı bir yana; sektörde fark yaratan, titiz ve özenli çalışmaları ile hem velilerin hem de eğitimcilerin gözünde ayrı bir yeri olan Tudem'in yanımızda olması bu başlangıcı çok daha güçlü yapabilmemizi sağladı.

Bize ayrı bir sorumluluk yükleyen bu işbirliğini önümüzdeki dönemlerde triatlon sporuna her yönüyle hizmet eden bir akademiye dönüştürme yolunda birçok projeye imza atmayı umuyoruz," diye konuştu.

Tudem Yayın Grubu Genel Müdürü M. Sinan Çam da Mavi Karga Spor Kulübü'ne sponsor olmaktan dolayı gurur duyduklarını ifade etti. Çam, "Sizi yayınevimizde ağırladığımız ve triatlon sporuna sizin gibi başarılı yeni yeteneklerin kazandırılmasına katkıda bulunduğumuz için çok mutluyuz. Burası sizin eviniz, her zaman bekleriz," dedi.

TÜSİAD'tan Sanayide Dönüşüm Programı

TÜSİAD'ın yürüttüğü Sanayide Dijital Dönüşüm adlı bir hızlandırıcı programın 2019 dönemi başvuruları devam etmektedir. Programın amacı, Teknoloji Kullanıcısı olan büyük ölçekli şirketlerin, kendine özel olarak tanımladığı bir sorun, ihtiyaç ya da fırsat alanına özel olarak, Türkiye'de sanayide dijital dönüşüme katkı sağlayabilecek Teknoloji Sağlayıcılarının ürün ve/veya hizmetleri ile başvurabilmeleri ve eşleşen kullanıcı ve tedarikçinin birlikte çalışarak ortak bir gelişim sağlamalarıdır. Bu çerçevede çalışan prototipi olan KOBİ düzeyindeki Teknoloji Tedarikçilerinin büyük ölçekli müşterilerle eşleştirilerek ürün doğrulamalarını yapmalarının sağlanması hedeflenmektedir.

Programa katılan her bir Teknoloji Tedarikçisi yalnızca tek bir Teknoloji Kullanıcısının tanımladığı sorun, ihtiyaç ya da fırsat alanı için başvuruda bulunabilir ve nihayetinde yalnızca tek bir Teknoloji Kullanıcısı ile eşleşebilir.

Bir Teknoloji Tedarikçisinin birden fazla başvuruda bulunması halinde biri aşan her başvuru sistem tarafından otomatik olarak elenir.

2019 yılı başvuruları için son tarih: 26 Temmuz 2019, Cuma

Web sitesi: https://tusiadsd2.org/

Teknoloji Kullanıcılarının taleplerine tedarikçi olmak için başvuru formu:https://tusiadsd2.org/basvur

Sisteme kaydolmuş Teknoloji Kullanıcısı büyük ölçekli şirketler: https://tusiadsd2.org/sirketler

Kimler başvurabilir?

" Aşağıdaki alanlarda çalışan bir prototip ürün veya hizmeti geliştirmiş olan KOBİ ölçeğindeki (mikro, küçük ya da orta ölçekli) Ticaret Kanunu'nda tanımlı tüzel kişiliği haiz firmalar başvuru yapabilir:

- Artırılmış Gerçeklik
- Bulut
- Büyük Veri ve Analizleri
- Eklemeli Üretim ve İleri Malzemeler
- Endüstriyel İnternet
- Robot ve Otomasyon
- Sensörler
- Siber Güvenlik
- Simülasyon
- Yapay Zeka ve Akıllı Sistemler
- Yatay/Dikey Entegrasyon
- Diğer

o Teknoloji Tedarikçisinin kamu desteklerinden faydalanmış olması, patent veya faydalı model sahibi olması gibi diğer kriterler tercih sebebi olabilir.

o Programa katılan her bir Teknoloji Tedarikçisi yalnızca tek bir Teknoloji Kullanıcısının tanımladığı sorun, ihtiyaç ya da fırsat alanı için başvuruda bulunabilir ve nihayetinde yalnızca tek bir Teknoloji Kullanıcısı ile eşleşebilir. Bir Teknoloji Tedarikçisinin birden fazla başvuruda bulunması halinde biri aşan her başvuru sistem tarafından otomatik olarak elenir.

o Birden fazla Teknoloji Tedarikçisinin önerdikleri çözümlerin ancak birleştirilmesi halinde bir Teknoloji Kullanıcısının tanımladığı sorun, ihtiyaç ya da fırsat alanında çözüm üretilebildiği hallerde, tarafların onay ve kabulünün var olması şartıyla, en fazla 3 Teknoloji Tedarikçisi birlikte tek bir Teknoloji Kullanıcısının sorun, ihtiyaç ya da fırsat alanı için başvurabilirler. Bu durumda her bir Teknoloji Tedarikçisi için başvuru hakkı tükenmiş olur; Teknoloji Tedarikçisi şirketlerden herhangi biri ikinci bir başvuru yapamaz.

" Teknoloji Tedarikçisi, dahil olduğu şirketler grubunun/ grup şirketlerinin çağrısına başvuruda bulunamaz. Teknoloji Tedarikçisi ile Teknoloji Kullanıcısının aynı grup şirket çatısı altında olduklarının tespiti, eşleşme için engel teşkil edecektir.

Faz	Faaliyetler
Başvuru	• Teknoloji Kullanıcıları Sorun/İhtiyaç/Fırsat Alanını tanımlarlar. • Teknoloji Tedarikçileri (Teknoloji Kullanıcısının tanımladığı arayışa uygun olan) halihazırda geliştirdiği ürünü/ hizmeti ile başvurusunu gerçekleştirir.
Ön Eleme	• Teknik şartnameye ve teknoloji kullanıcısı çağrılarına uygunluk noktasında değerlendirme yapılır. • Teknoloji Kullanıcısı çözüm ortağı olabilecek (en fazla 10) Teknoloji Tedarikçisini STEP programına davet edilmeleri üzere seçilir.
Sanayi – Teknoloji İleri Entegrasyon Programı (STEP)	• Uzman konuşmaları, farklı temalı paneller ve networking oturumları gerçekleştireceklerdir. • Teknoloji kullanıcıları, "Ön Eleme" sonunda belirlenen Teknoloji Tedarikçileri ile görüşmeler gerçekleştirerek eşleşeceklerdir. • Bahse konu eşleşmeler networking kokteylinde kamuoyu ile paylaşılacaktır.
Birebir Çalışma Dönemi	• Teknoloji Kullanıcıları, "STEP" sonunda eşleştiği Teknoloji Tedarikçisi ile birebir çalışmaya başlayacak olup, birlikte bir çözüm dosyası oluşturacaklardır. • Birebir Çalışma Dönemi sonunda oluşturulan çözüm dosyaları Bağımsız Jüriler tarafından değerlendirilecektir.
Jüri Değerlendirmesi	• Teknoloji Kullanıcısı ve Tedarikçisi firmaların birebir çalışma döneminde oluşturdukları çözüm dosyası Türkiye'nin değerli iş insanları ve akademisyenlerinden oluşan jüriye sunulur ve başarı kategorisi belirlenir.
TÜSİAD Sanayide Dijital Dönüşüm Başarı Hikayeleri Töreni	• Kriterlere göre başarılı olan çözüm dosyaları açıklanacaktır. • Çözüm dosyası sunumları yapılacaktır. • Başarı plaketinin takdimi gerçekleşecektir.

ANTALYA OSB MELEK YATIRIM AĞI KURUYOR

Antalya OSB, kuracağı melek yatırım ağı ile bilim ve teknoloji alanındaki yeni girişimleri Antalya'ya çekmeyi amaçlıyor.

Haber Merkezi

Antalya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu, Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Teknopark) bünyesinde faaliyet gösterecek start-up'lar için yatırımcı arayışına başladı. Bilim ve teknoloji alanındaki yeni girişimleri Antalya'ya çekmek, inovatif, katma değeri yüksek ürünlerin Antalya OSB'de üretilmesini sağlamak için Bölge sanayicilerinden oluşan bir melek yatırım ağının kuruluş çalışmalara başlayan Bölge Yönetimi, oluşturacağı yapı ile firmalarının teknolojik dönüşümüne önemli bir ivme kazandırmayı amaçlıyor.

CAZİBE MERKEZİ

Henüz fikir ya da prototip aşamasında olan, doğru planlama ve yatırım ile ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayacak inovatif ürünlerin girişimcileriyle, Bölge sanayicilerini bir araya getirmeyi amaçlayan Bölge Yönetimi, oluşturacağı melek yatırım ağı ile Antalya OSB Teknopark'ı, girişimciler için bir cazibe merkezi haline getirmeyi planlıyor. Bu kapsamda uluslararası saygınlığa sahip uzmanlar ile sık sık bir araya gelen Bölge yönetimi, ekosistemin tüm paydaşları ile istişarelerde bulunup Antalya'nın, organize sanayi bölgesinin ve Teknopark'ın tanıtımını yapıyor.

DENEYİM PAYLAŞIMI

Nisan ayında Dünya Melek Yatırım Forumu Başkanı Baybars Altuntaş'ı, ardından Üniversite Sanayi İş Birliği Platformu Başkanı Prof. Dr. Hamit Serbest'i konuk eden Antalya OSB'nin son misafiri, İstanbul Start-Up Angels melek yatırım ağı kurucu ortağı Gülsüm Çıracı oldu. Antalya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bahar'ın davetlisi olarak Antalya'ya gelen Çıracı, Teknopark'ta yer alacak start-up'lar ile yatırımcıların buluşacağı yatırım ağının kurulum süreçlerine katkı sağlamak için deneyim paylaşımında bulundu.

AKDENİZ MELEK YATIRIM AĞI

Melek yatırımcıların start-up'ların can suyu olduğunu belirten Başkan Bahar, sürdürdükleri çalışmaların sağlayacağı faydalar hakkında şunları söyledi; "Girişimcilik ekosisteminde start-up'ları destekleyen en iyi vergisel teşviklerin ülkemizde olduğunu biliyoruz. Bunu iyi değerlendirmeli ve ulusal boyutun ötesinde uluslararası çekim merkezi olmalıyız. Afrika, Asya, Amerika ve Avrupa pazarlarının toplam 50 milyar dolarlık bir hacme sahip olduğunu, 5-6 yıl içerisinde de bu pazarın 250 milyar dolar küresel bir hacme ulaşacağını düşünürsek, ülkemizin jeopolitik konumunun etkisiyle bir inovasyon merkezi haline dönüşmesi mümkündür. Bu hedeflere ulaşmak için hepimizin çok çalışması ama öncelikle uygulanabilir, hedef odaklı stratejik plan yapması gerekmektedir. Bizler, konuyu havza bazında ele alarak, Akdeniz çanağını kapsayan bir melek yatırım ağı kurmayı, güçlü bir network ile Teknoparka gelen start-up'ları, yatırımcılarımızla erken aşamada bir araya getirerek, katma değeri yüksek inovatif ürünlerin bölge sanayicileri tarafından üretilmesini sağlamayı ve ülke ekonomisine havza olarak değer kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

Tübitak [ARBİS] MSRT (İran) İkili İşbirliği

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ile İran Bilim Teknoloji ve Yenilik Bakanlığı (MSRT) arasında mevcut İşbirliği Protokolü çerçevesinde ortak araştırma projeleri desteklenecektir.

Ortak araştırma projesi önermek isteyen Türkiye'deki bilim insanlarının, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri İran'daki araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacı(lar) ile "proje ortağı" olarak anlaşmaları gerekmektedir. Tek taraflı proje başvuruları kabul edilmemektedir.

Söz konusu ortak projeler yalnızca aşağıdaki öncelikli tematik alanlarda desteklenecektir:

" Mühendislik

" Bilgi ve İletişim Teknolojileri

" Malzeme Bilimleri

" Enerji

" Bilişsel Bilim

Son Başvuru Tarihi: 18 Ekim 2019

Başarılı bulunan projelerde yer alan Türkiye'deki araştırma ekibi için TÜBİTAK tarafından proje süresi boyunca maksimum 100.000 TL araştırma desteği, İran'daki araştırmacılar içinse MSRT tarafından proje süresi boyunca 400.000.000 İran Riyali destek sağlanacaktır. Maksimum proje süresi 18 ay olabilmektedir.

Çağrı ile ilgili linke yandaki karekoddan ulaşabilirsiniz:

Başvuru Linki:

İngilizce Çağrı Linki

IRASME Ağının 24. Çağrısı Açıldı

IRASME ağının 24. çağrısı ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) inovasyon kapasitelerini artırmaya yönelik uluslararası araştırma, geliştirme ve yenilik projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Ülkemizin ilk kez yer aldığı ve 25 Eylül 2019 tarihine kadar açık kalacak olan çağrı ile Almanya, Belçika, Çekya, Lüksemburg ve Rusya ile ikili ve çok taraflı işbirliğine olanak tanınmaktadır. Çağrıya ülkemizden yapılacak projelerde sanayi-akademi işbirliği tercih nedeni olmakla beraber çağrı ortağı en az 2 ülkenin yer aldığı KOBİ-KOBİ işbirliği projeleri desteklenebilecektir.

Başarılı bulunan projelerde yer alan Türkiye'deki araştırma ekibi için TÜBİTAK tarafından proje süresi boyunca maksimum 1.000.000 TL (PTİ ve kurum hissesi hariç) araştırma desteği sağlanabilecektir. Maksimum proje süresi 36 ay olabilmektedir. Başvurularda her ülkeden en az 1 KOBİ'nin yer alması gerekmektedir ve toplam proje bütçesinin en az %50'si özel sektör ortaklarına ayrılmalıdır.

Uluslararası çağrı metnine IRA-SME çağrı sayfasından, başvuru için detaylı bilgilere ise yandakisayfalardan ve ulusal süreçler dokümanınından ulaşılabilir.

Ulusal Süreçler Dökümanları için:
http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/3125/ira_-_sme_cagrisi_ulusal_basvuru_kurallari.pdf

DOKÜMAN İÇİN

BAŞVURU İÇİN

Çağrı Metni Linki: https://www.ira-sme.net/current-call/

IRASME ağının 24. Çağrısı ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik uluslararası araştırma, geliştirme ve yenilik projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

3 Haziran - 25 Eylül 2019 tarihleri arasında açık kalacak olan çağrı ile çağrı üyesi ülkeler ile ikili ve çok taraflı işbirliğine olanak tanınmaktadır. Çağrı üyesi ülkeler arasında **Almanya, Avusturya, Belçika, Çekya, Kanada, Lüksemburg** ve **Rusya** yer almaktadır.

Çağrıya ülkemizden yapılacak projelerde sanayi-akademi işbirliği tercih nedeni olmakla beraber çağrı ortağı en az 2 ülkenin yer aldığı KOBİ-KOBİ işbirliği projeleri desteklenebilecektir.

Başvurularda her ülkeden en az 1 KOBİ'nin yer alması gerekmektedir ve toplam proje bütçesinin en az %50'si özel sektör ortaklarına ayrılmalıdır.

Fonlama Şekli	TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Arttırılmasına Yönelik Destek Programı
Proje Bütçesi Üst Limiti	max. 1.000.000 TL (Kurum hissesi ve PTİ hariç)
Proje Süresi Üst Limiti	max. 36 ay

Uluslararası başvuru ile birlikte ulusal başvuru da yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda, Türkiye'de yerleşik üniversite, kamu kurumu ve özel sektörden araştırmacılar başvurularını http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr/ adresinden yapabilirler.
Başvuruların ulusal kurallara uygun bir şekilde hazırlanması gerekmektedir. Kurallar ve ulusal başvurularda istenen belgelerin listesi Ulusal Kurallar ve Süreçler dokümanında listelenmektedir.

BAŞVURU İÇİN

Çağrı Takvimi

	Ortak Başvuru	Ulusal Başvuru
Çağrı Açılışı	03 Haziran 2019	29 Mayıs 2019
Son Başvuru Tarihi	25 Eylül 2019	25 Eylül 2019
Başvuru Adresi	info@ira-sme.net	http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr/

revotas
powered by services

E-ticaret sitelerinde müşteriler neden sepeti terk ediyor?

E-ticaret sitelerinde en büyük amaçlardan biri siteye gelmiş kişiyi, satın almaya yöneltmektir. Bu nedenle ilk olarak bakılması gereken değerlerden bir tanesi, siteye gelmiş hatta ürünleri sepete atmış ama satın almadan çıkmış kişilerin oranıdır.

Araştırmalar e-ticaret sitelerinden alışveriş yapan müşterilerin %71'inin alışverişini tamamlamadan sepeti terk ettiğini ortaya koyuyor.

Peki müşteriler neden sepete ürün ekleyip satın alma yapmıyorlar? Araştırmaların sonucuna göre müşterilerin sepeti terk etme nedenini 12 ana başlık altında topladık.

- **Yüksek kargo ücretleri,**
- **Ürünü satın almaya hazır olmamaları,**
- **Ürünlerin pahalı olması,**
- **Ürünleri kaydedip sonradan almayı düşünmeleri,**
- **Kargo fiyatı hakkında net bilgiye sahip olmamaları,:**
- **Üye olmadan alışveriş yapamamaları,**
- **Fazla bilgi vermek zorunda olmaları,**
- **Ödeme işlem aşamalarının fazla olması,**
- **Web sitesinin yavaş olması,**
- **Kdv ödemelerinin olması,**
- **Yeterli ödeme alternatiflerinin olmaması,**
- **Yavaş kargo**

revotas
powered by services

Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

- Mobil iletişim sektörü ve son teknolojik ürünlerin buluşma platformu
- 8 hall'den oluşan 100.000 m² net fuar alanı
- Sektörün dev global firmalarının içinde yer aldığı 1000 fuar katılımcısı
- Dünyanın her yerinden 22.000'i aşkın ziyaretçi ile mobil dünyanın her alanında faaliyet gösteren profesyonellerle görüşme
- Yeni teknolojiler ve yenilikçi ürünleri yerinde inceleme imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stand büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 4 m²
Katılım bedeli	: 5875 TL
1. Ödeme	: 2.000 TL/m²
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka	: YAPI KREDİ BANKASI
Şube	: SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube
Kodu	: 055
TL Hesap No	: 60614779
IBAN	: TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:
Akif Gönülcü / Gökçe Coşkun

Tel : 0212 455 61 19 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gokce.coskun@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

BSA
Baltic Sales Agency

BALTIC SALES AGENCY -

the one and only professional outsourced marketing and sales closing services provider in the Baltic States and Scandinavia

OUR SERVICES:

- Sales-oriented market research
- Sales strategy definition and implementation
- Outsourced marketing and sales-related services
- Telemarketing and closing sales via phone
- BSA total market penetration solution
- "Meet The Buyer!" events
- Closing sales for your tech products

We cover the Baltic States and Scandinavia.

GIVE US A CALL TODAY AND YOUR SALES PROCESS AND RESULTS WILL BE BETTER THAN EVER!

Video references of BSA customers on YouTube: JANIS SIKLIS

Ph.+37129207407
j.siklis@balticsalesagency.com
Address: Ieriku str. 3
Riga, LV-1006, Latvia

www.balticsalesagency.com | www.techsalesglobal.com | www.finn-tec.lv

AVRUPA BİRLİĞİ UFUK (HORIZON) 2020 DÖNEMİ

Mustafa AYDIN

İki aylık bir aradan sonra yine sizlerle birlikte olmak oldukça mutluluk verici. Bu süreç içerisinde daha çok ağırlık verdiğimiz STK bazlı eğitim ve meslek edindirme projelerinin planlanmaları ve uygulamaya alma programları vasıtasıyla, kalkınma ajansı proje çağrılarının yanı sıra, Avrupa Birliği Ufuk (Horizon) 2020 döneminin son durumu ve kapanış senesine yaklaştığımız bu dönemde, mevcutta açık olan çağrıları ya da Fazlar arasındaki zaman planlamalarını da araştırma fırsatım oldu. Bu nedenle, yaz sezonundaki ilkyazımda araştırmalarım sonucunda elde ettiğim bilgileri özet olarak sizlerle paylaşmayı düşündüm.

Bildiğiniz üzere, Avrupa Birliği, yirmi sekiz üye ülkeden oluşan ve toprakları büyük ölçüde Avrupa kıtasında bulunan siyasi ve ekonomik bir örgütlenmedir. Resmi olarak kuruluşu 1993 yılında yürürlüğe giren birlik, 6-7 yıllık dönemleri kapsayan ekonomik ve toplumsal programlar ve bu programları temel alan stratejiler yayınlamaktadır. Şu an içinde bulunduğumuz dönem ise, Ufuk (Horizon) 2020 dönemidir ve gelecek sene tamamlanacaktır. Daha sonraki dönem olan 2020-2027 programı başlayacaktır. Avrupa Birliği (AB), gelecekteki bütçesinde Avrupa Dış Eylem Servisi (EEAS) programlarına 123 milyar avro kaynak aktarmaya hazırlanıyor.

Her bir dönem için, dünyanın ve Avrupa'nın içinde bulunduğu şartlar ile uyumlu çeşitli hedef ve stratejiler oluşturulmaktadır. AB Programları, AB tarafından ortaya konulan genel politika ve hedeflere uygun olarak tasarlanmaktadır. Ülkemizin katılım sağladığı 2007-2013 dönemindeki programlar, tasarlandıkları dönemde geçerli olan Lizbon Stratejisi doğrultusunda oluşturulmuştur. 2014-2020 döneminde uygulamaya konulan Programlar ise Avrupa 2020 Stratejisi hedefleri temel alınarak geliştirilmiştir.

Avrupa 2020 stratejisinin 7 temel eyleminden biri olan Yenilikçilik Birliği araştırma ve yenilik temelinde Birliğin kalkınmasına fayda sağlayacaktır. Bu eylemin finansal aracı olarak ortaya konulan "Ufuk 2020" isimli taslak program ise 2014 yılından başlayarak araştırma ve yenilikle ilgili tüm finansman altyapılarını tek çatı altında toplamak üzere tasarlanmıştır.

Program, Ar-Ge alanında yürütülmekte olan 7. Çerçeve Programı (ÇP), Avrupa Teknoloji ve Yenilik Enstitüsü(EIT) tarafından yürütülen faaliyetler ile Rekabetçilik ve Yenilikçilik alanında yürütülen Çerçeve Programının yenilikçiliğe ilişkin eylemlerini ve Avrupa Ortak Araştırma Merkezleri tarafından yürütülmekte olan nükleer olmayan araştırmaları bünyesine almaktadır.

Horizon 2020 kapsamında, Araştırma Merkezi tarafından yürütülen faaliyetlerin yanı sıra 3 temel öncelik belirlenmiştir:

Bilimde Mükemmeliyet, daha önce 7. ÇP bünyesinde finansman sağlanan Avrupa Araştırma Konseyi, Yeni ve Gelişen Teknolojiler, Marie Curie Eylemleri ile Araştırma Altyapılarından oluşmaktadır.

Endüstriyel Liderlik ise programın özellikle KOBİ'lere yönelik ayağını oluşturmaktadır. 3 bileşene sahiptir:

" Kolaylaştırıcı ve Endüstriyel Teknolojilerde Liderlik
" Risk Finansmanına Erişim
" KOBİ'lerde Yenilik .

Programın en geniş önceliği olan Toplumsal Sorunlar ise öznel eylemlere sahip 7 bileşene sahiptir. Bunlar;

" Sağlık, Demografik Değişim ve Refah
" Gıda Güvenliği, Sürdürülebilir Tarım, Deniz ve Denizcilik Araştırmaları ve Biyoekonomi
" Güvenli, Temiz ve Verimli Enerji
" Akıllı, Yeşil ve Bütünleşmiş Ulaşım
" İklim Hareketi, Kaynak Verimliliği ve Hammadde
" Değişen dünyada Avrupa: Kapsayıcı, Yenilikçi ve Reflektif Toplumlar
" Kapsayıcı, Yenilikçi ve Güvenli Toplum bileşenleridir.

Bu ana başlıkların dışında da bazı araçlar bulunmaktadır. Kümelenmeler, KOBİ Aracı (SME Instrument) vb.

AB proje alanları hakkında kısa bir özet bilgi verdikten sonra, KOBİ Aracından biraz daha bahsetmek isterim. Türkiye'deki KOBİ'lerin uygun tematik alan ve açık çağrılardaki proje ortaklıklarına başvurabilecekleri ya da bu alanlara uygun proje oluşturup koordinatörlük yapabilecekleri bir araç olan KOBİ enstrümanı, Avrupa'nın küresel rekabet edebilirliğini güçlendirmeyi amaçlayan H2020 Programı'nın sadece KOBİ'lere yönelik olarak tasarlanmış hibe fonudur. 3 Aşamalı fonlaması mevcuttur. Pazara yakın yenilikçi projeleri desteklemek amacıyla yürütülmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin de başvurabileceği bu AB hibe programının ilk fazında (Faz 1) firmalara projelerinin fizibilitelerini yapmaları için tam €50,000 Euro hibe verilmektedir. KOBİ Aracı'nın ikinci fazında ise (Faz 2) projelerini hayata geçirmeleri için €2.5 Milyon Euro'ya kadar (Sağlık alanında €5 Milyon) hibe sağlanmaktadır. Bu konu ile ilgili gelecek sayımızda daha ayrıntılı bilgi bulabileceksiniz. Herkese, başarı dolu günler dileriz.

Geleceğin Kadın Lideri olmak için

SON BAŞVURU

8 Ağustos 2019 Perşembe

KAGİDER
Türkiye Kadın Girişimciler Derneği
Women Entrepreneurs Association of Turkey

GELECEĞİN KADIN LİDERLERİ
WOMAN LEADERS OF FUTURE

SANOFI

Genç kadınların toplum ve iş hayatındaki yerlerini kuvvetlendirmek, profesyonel iletişim ağlarını genişletmek ve iş arama süreçlerini kolaylaştırmak amacıyla 2010 yılında başlatılan Geleceğin Kadın Liderleri Projesi, onuncu döneminde aynı hedefler doğrultusunda daha da güçlenerek devam ediyor.

KAGİDER ve Sanofi Türkiye işbirliğinde hayata geçirilen Geleceğin Kadın Liderleri projesine üniversite son sınıf veya yeni mezun genç kadınlar başvurabiliyor. Başvuran adaylar bir elemeden geçirildikten sonra; yapılacak video mülakatları sonucu bu yıl ANKARA'da gerçekleştirilecek eğitim programına dâhil edilecektir.

Ulaşım ve konaklama karşılanacaktır ve eğitim programına katılım ücretsiz olacaktır. Eğitim programına başvurular 8 Ağustos 2019 tarihine kadar yapılabilmektedir. Proje hakkında daha detaylı bilgi almak ve eğitim programına başvurmak için www.geleceginkadinliderleri.org adresi ziyaret edilebilir.

Sizlerde çevrenizdeki geleceğin lider adaylarıyla duyurumuzu paylaşabilirsiniz.

Hindistan Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal Etti?

Hindistan ya da resmî adıyla Hindistan Cumhuriyeti, Güney Asya'da bulunan bir ülkedir. Dünyanın en büyük yedinci coğrafi alanı ve en büyük ikinci nüfusuna sahip olan ülkedir. Ulusal marşları "Jana Gana Mana" dır. Başkenti Yeni Delhi'tir. 2017 Gayrisafi Yurtiçi Hasılası yaklaşık 2,597 Trilyon USD'dır. 3.287.000 km² yüzölçümüne sahip ve 2017'de ülke nüfusu 1,339 milyar olan Hindistan'da 2018'de yaklaşık 323 milyar USD hacminde ihracat ve yaklaşık 507,6 milyar USD hacminde ithalat yapılmıştır. 2017'den 2018'e geçişte ihracat % 9,2 oranında artmıştır.

2014-2018 HİNDİSTAN İTHALAT NOTLARI

Bu bölümde, Hindistan'ın son beş yıllık ithalat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

Hindistan, 2018'deki toplam ithalat parasal değeri 507.580.002.000 USD'dir.

o 2018 yılında ithalatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar

o Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar

o Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları,aksam-parça-aksesuarı

o "Sanat eserleri, kolleksiyon eşyası ve antikalar" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ithalat parasal değeri, 2014'e göre 3,49 kat artmıştır.

o "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ithalat parasal değeri, 2014'e göre 2,67 kat artmıştır.

o "Hububat" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ithalat parasal değeri, 2014'e göre 2,33 kat artmıştır.

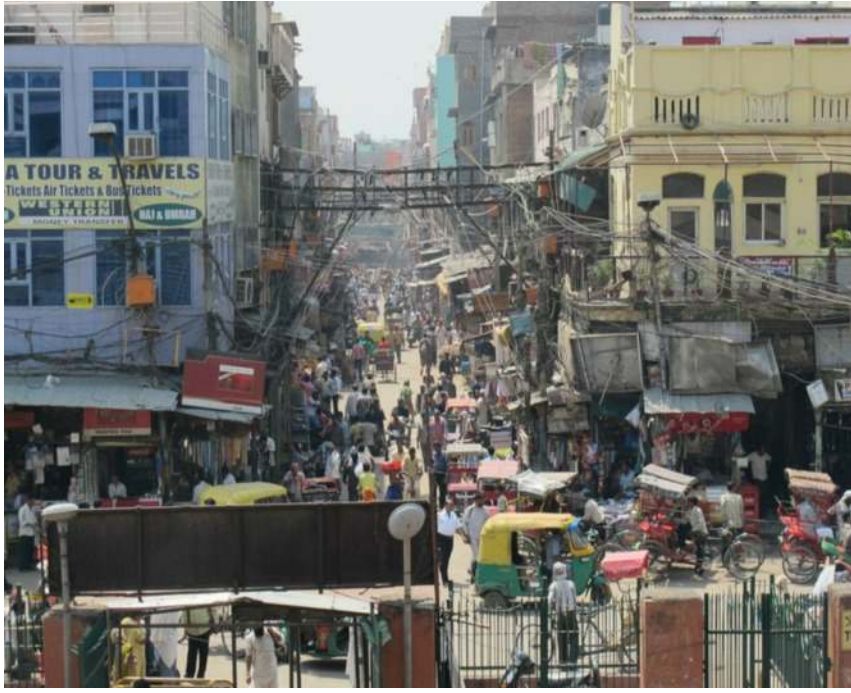
o "Örülmeye elverişli bitkisel maddeler, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ithalat parasal değeri, 2014'e göre %137 artmıştır.

o "Örme giyim eşyası ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ithalat parasal değeri, 2014'e göre %121 kat artmıştır.

Son beş yılda gerçekleşen en büyük ithalat düşüş oranı, "Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)" ürün grubunda oldu. 2014'ten 2018'ya göre bu gruptaki ithalat parasal değeri, % 78 oranında düşmüştür.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2018 ithalatına bakalım:

o "Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)" sınıfındaki ürünlerin 2018 ithalatının parasal değeri 2014 yılına göre % 78 azalma göstermiştir. 2018 ithalat değeri: 2.383.701.000 USD.



o "Yenilen sebzeler ve bazı kök ve yumrular" sınıfındaki ürünlerin 2018 ithalatının parasal değeri 2014 yılına göre % 60 azalma göstermiştir. 2018 ithalat değeri: 1.074.727.000 USD.

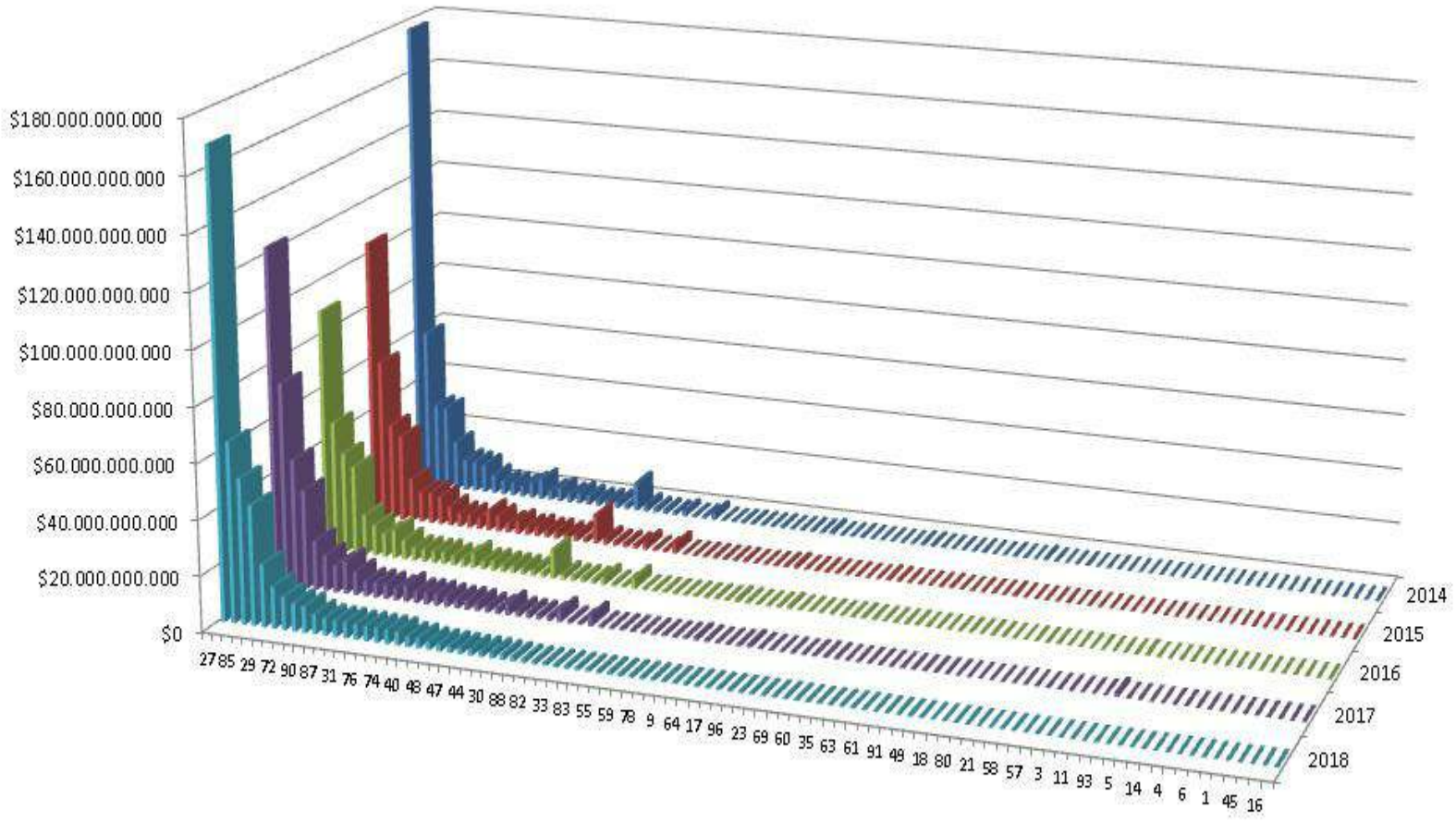
o "Nikel ve nikelden eşya" sınıfındaki ürünlerin 2018 ithalatının parasal değeri 2014 yılına göre % 39 azalma göstermiştir. 2018 ithalat değeri: 746.647.000 USD.

o Yine aynı şekilde "Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 30 oranında azalma göstermiştir. 2018 yılındaki ithalat parasal değeri: 34.824.000 USD'dir.

o "Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar" ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 20 oranında azalma göstermiştir. 2018 yılındaki ithalat parasal değeri: 1.676.720.000 USD'dir.

Grafik-1'de ithalat grafiğini bulabilirsiniz.

GRAFİK-1: HİNDİSTAN 2014-2018 İTHALAT GRAFİĞİ



Hindistan Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İhraç Etti?

2014-2018 HİNDİSTAN İHRACAT NOTLARI

Bu bölümde, Hindistan'nın son beş yıllık ihracat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

o Hindistan, 2018'daki ihracatı, son beş yılın en yüksek değeri ile gerçekleşmiştir. 2018 yılının toplam ihracat parasal değeri 323.056.041.000 USD'dir.

o 2018 yılında ihracatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar

o Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar

o Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları

o "Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre 7,74 kat artmıştır.

o "Kürkler ve taklit kürkler, bunların mamulleri" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre 4,4 kat artmıştır.

o "Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam-parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre 2,6 kat artmıştır.

o "Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar veya diğer su omurgasızlarının müstahzarları" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre % 192 artmıştır.

o "Canlı hayvanlar" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre % 148 artmıştır.

o "Kurşun ve kurşundan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre %127 kat artmıştır

o "Alüminyum ve alüminyumdan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2018'deki ihracat parasal değeri, 2014'e göre % 99 kat artmıştır.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2018 ihracatına bakalım:

› "Nikel ve nikelden eşya" sınıfındaki ürünlerin 2018 ihracatının parasal değeri 2014 yılına göre % 92 oranında azalma göstermiştir. 2018 ihracat değeri: 59.541.000 USD

o "Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 81 oranında azalma göstermiştir. 2018 yılındaki ihracat parasal değeri: 178.813.000 USD'dir.

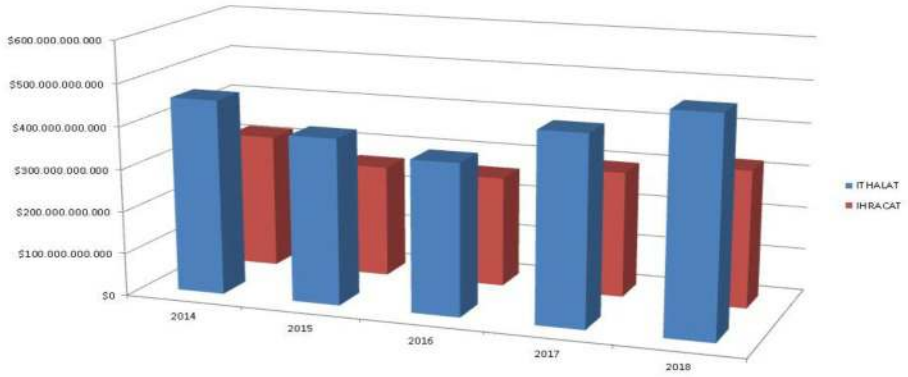
o "Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 69 oranında azalma göstermiştir. 2018 yılındaki ihracat parasal değeri: 2.069.273.000 USD'dir.

o "Lak, sakız, reçine ve diğer bitkisel özsu ve hülasalar" sınıfındaki ürünlerin 2018 ihracatının parasal değeri 2014 yılına göre % 54 oranında azalma göstermiştir. 2018 ihracat değeri: 1.065.888.000 USD

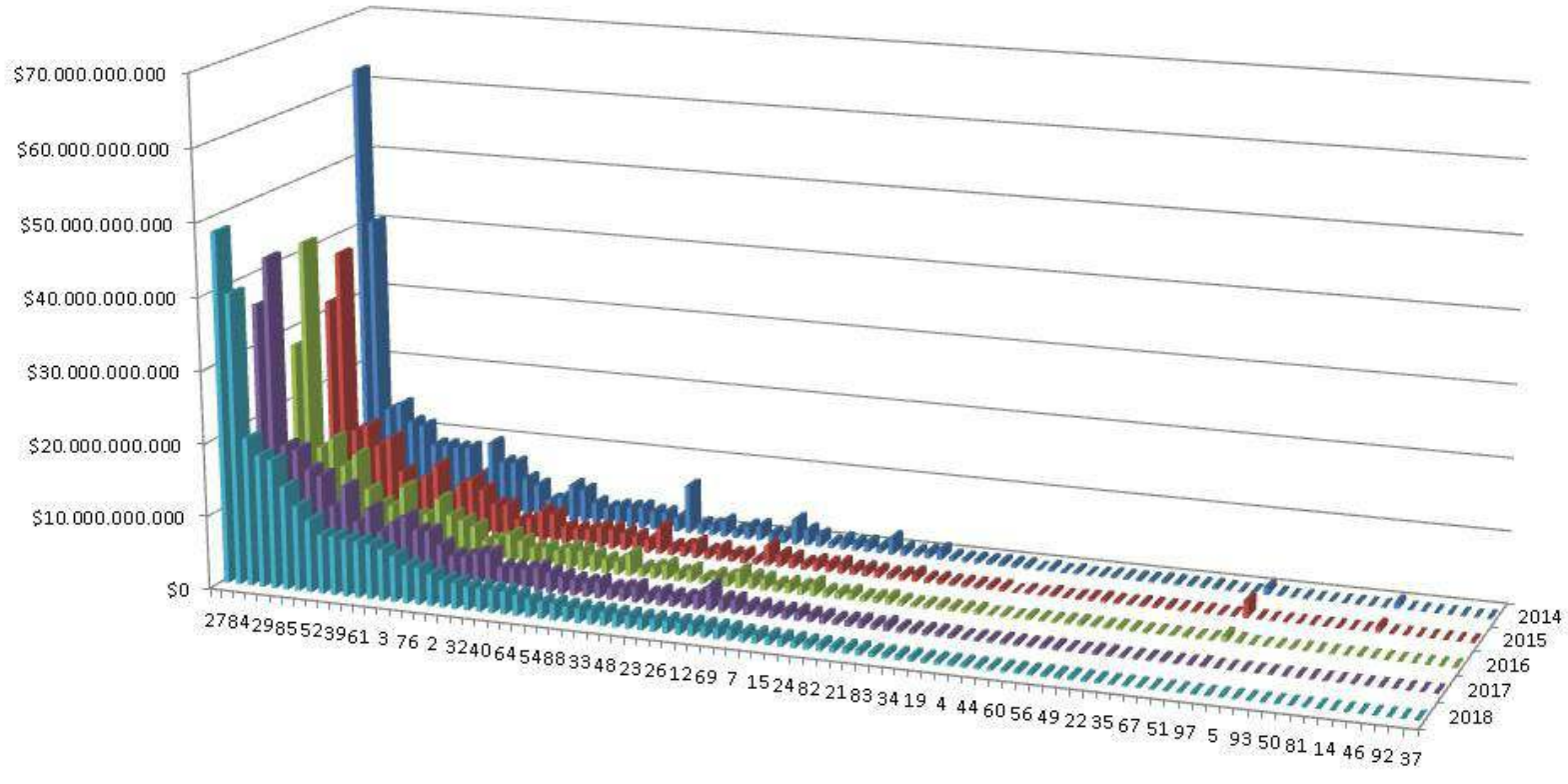
o "Bakır ve bakırdan eşya" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 53 oranında azalma göstermiştir. 2018 yılındaki ihracat parasal değeri: 1.638.397.000 USD'dir.

Grafik-2'de ihracat grafiğini bulabilirsiniz.

GRAFİK-3: HİNDİSTAN 2014-2018
İTHALAT-İHRACAT



GRAFİK-2: HİNDİSTAN 2014-2018 İHRACAT GRAFİĞİ



KOD	GTIP ANA GRUPLAR
1	Canlı hayvanlar
2	Etler ve yenilen sakatat
3	Balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve suda yaşayan diğer omurgasız hayvanlar
4	Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler
5	Diğer hayvansal menşeli ürünler (kıl, kemik, boynuz, fildişi, mercan, bağırsak, vb.)
6	Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler, yumrular, kökler ve benzerleri, kesme çiçekler ve süs yaprakları
7	Yenilen sebzeler ve bazı kök ve yumrular
8	Yenilen meyveler ve sert kabuklu meyveler
9	Kahve, çay, paraguay çayı ve baharat
10	Hububat
11	Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni
12	Yağlı tohum ve meyvalar, muhtelif tane, tohum ve meyvalar,sanayiide ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem
13	Lak, sakız, reçine ve diğer bitkisel özsu ve hülasalar
14	Örülmeye elverişli bitkisel maddeler, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler
15	Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar, yemeklik katı yağlar, hayvansal ve bitkisel mumlar
16	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar veya diğer su omurgasızlarının müstahzarları
17	Şeker ve şeker mamulleri
18	Kakao ve kakao müstahzarları
19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri
20	Sebzeler, meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar
21	Yenilen çeşitli gıda müstahzarları (kahve hülasaları, çay hülasaları, mayalar, soslar, diyet mamaları, vb.)
22	Meşrubat, alkollü içkiler ve sirke
23	Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler
24	Tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler
25	Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento
26	Metal cevherleri, cüruf ve kül
27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar
28	İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri
29	Organik kimyasal ürünler
30	Eczacılık ürünleri
31	Gübreler
32	Debagatte ve boyacılıkta kullanılan hülasalar, tanenler, boyalar, pigmentler,vb, vernikler, vb, macunlar, mürekkepler
33	Uçucu yağlar ve rezinoitler, parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları
34	Sabunlar, yüzey-aktif organik maddeler, yıkama-yağlama müstahzarları, mumlar,bakım müstahzarları, dişçilik müstahzarları
35	Albüminoid maddeler, değişikliğe uğramış nişasta esaslı ürünler, tutkallar, enzimler
36	Barut ve patlayıcı maddeler, pirotekni mamulleri, kibritler, piroforik alaşımlar, ateş alıcı maddeler
37	Fotoğrafçılıkta veya sinemacılıkta kullanılan eşya
38	Muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)
39	Plastikler ve mamulleri
40	Kauçuk ve kauçuktan eşya
41	Ham postlar, deriler (kürkler hariç) ve köseleler
42	Deri-saraciye eşyası, eyer-koşum takımları, seyahat eşyası, el çantaları vb mahfazalar, hayvan bağırsağından mamul eşya
43	Kürkler ve taklit kürkler, bunların mamulleri
44	Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü
45	Mantar ve mantardan eşya
46	Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası
47	Odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları, geri kazanılmış kağıt veya karton (döküntü, kırpıntı ve hurdalar)
48	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya
49	Basılı kitaplar, gazeteler, resimler ve baskı sanayiinin diğer mamulleri, el ve makina yazısı metinler ve planlar
50	İpek

KOD	GTIP ANA GRUPLAR
51	Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı, at kılından iplik ve dokunmuş mensucat
52	Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat
53	Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler, kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden
54	Sentetik ve suni filamentler, şeritler ve benzeri sentetik ve suni dokumaya elverişli maddeler
55	Sentetik ve suni devamsız lifler
56	Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat, özel iplikler, sicim, kordon, ip, halat ve bunlardan mamul eşya
57	Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları
58	Özel dokunmuş mensucat, tufte edilmiş dokunabilir mensucat,dantela,duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası, işlemel
59	Emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş dokunabilir mensucat, dokunabilir maddelerden teknik eşya
60	Örme eşya
61	Örme giyim eşyası ve aksesuarı
62	Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı
63	Dokunabilir maddelerden hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim ve dokunmuş diğer eşya, paçavralar
64	Ayakkabılar, getrler, tozluklar ve benzeri eşya, bunların aksamı
65	Başlıklar ve aksamı (şapka, kasket, koruyucu başlıklar vb.)
66	Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı
67	Hazırlanmış ince ve kalın kuş tüyleri ve bunlardan eşya, yapma çiçekler, insan saçından eşya
68	Taş, alçı, çimento, amyant, mika veya benzeri maddelerden eşya
69	Seramik mamulleri
70	Cam ve cam eşya
71	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar
72	Demir ve çelik
73	Demir veya çelikten eşya
74	Bakır ve bakırdan eşya
75	Nikel ve nikelden eşya
76	Alüminyum ve alüminyumdan eşya
78	Kurşun ve kurşundan eşya
79	Çinko ve çinkodan eşya
80	Kalay ve kalaydan eşya
81	Diğer adi metaller (tungsten, molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, vb.), sermetler, bunlardan eşya
82	Adi metallerden aletler, bıçakcı eşyası ve sofra takımları, adi metallerden bunların aksam ve parçaları
83	Adi metallerden çeşitli eşya (kilit, kasa, mobilya tertibatı, vb.)
84	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları
85	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları,aksam-parça-aks
86	Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam-parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları
87	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı
88	Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar
89	Gemiler ve suda yüzen taşıt ve araçlar
90	Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı
91	Saatler ve bunların aksam ve parçaları
92	Müzik aletleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı
93	Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı
94	Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb, prefabrik yapılar
95	Oyuncaklar, oyun ve spor malzemeleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı-
96	Çeşitli mamul eşya (hijyenik havlu, bebek bezi, kalem, çakmak, fermuar, fırça vb.)
97	Sanat eserleri, kolleksiyon eşyası ve antikalar
99	Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)

Halıcılık Sektörünün Sorunları Konuşuldu

MUTSO Yönetim Kurulu başkanı Mustafa Ercan, İZTO ev sahipliğinde gerçekleştirilen 'Batı Anadolu Halı Sektör Kurulu' toplantısına katıldı.

Haber Merkezi

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB), İzmir Halıcılar ve Yer Döşemecileri Derneği (İzmir HALIMDER) ve İzmir Ticaret Odası (İZTO) 23'üncü Halı, Zemin ve Duvar Kaplamaları Grubu Meslek Komitesi üyelerinin katılımı ile 'Batı Anadolu Halı Sektör Kurulu' toplantısı düzenlendi.

3 Temmuz Çarşamba günü İZTO ev sahipliğinde, İzmir HALIMDER Başkanı Naci Ölçen moderatörlüğünde düzenlenen toplantıya, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası (MUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan katılım sağladı.

Toplantının açılış konuşmaları kapsamında kürsüye davet edilen Başkan Ercan şunları kaydetti: "Halıcılık ve dokumacılık, Anadolu insanının en önemli kültürel değerlerinden bir tanesi. Hepinizin bildiği gibi, Anadolu insanının ilk mesleği hayvancılık. Sonrasındaki süreçte bu hayvanların yünleri ile elde halı dokumaları başlıyor. Sanayileşme ile seri üretim başlıyor ve fiyatlar ucuzluyor makine halısı önem kazanıyor. Modern dönem ile de duvardan duvara halı dediğimiz çalışmalar ön plana çıkıyor. Sektörlerimizin ve ekonomimizin gelişmesinde teknolojinin önemini yadsıyamayız. Bunu asla göz ardı edemeyiz. Ancak teknolojinin kültürel değerlerimizi yok etmesine de izin vermemeliyiz. El halısı, son 15-20 yıllık süreçte adeta can çekişiyor.
Üreticiler azaldı. Pahalılık nedeniyle tüketiciler de azaldı. Vatandaş da haklı, üretici de. Ancak pek çok ürünümüz ve kültürel değerimizde olduğu gibi, el halısı da, tarihin tozlu raflarına saklanamayacak kadar kıymetli. Bu kapsamda yapılabilecek çalışmalar, çözüm önerileri, yeni atılımlar, yeni yollar, siz değerli sektör temsilcilerinin ve bu kıymetli odalarımız ve derneklerimizin işbirliği ile değerlendirilecektir. Markalaşma bu yollardan bir tanesi. Bizler Muğla Ticaret ve Sanayi Odası olarak, yöresel ürünlerimizin korunması adına coğrafi işaret alarak tescil çalışmalarını önemsiyoruz.

Böylece ürünlerimizin marka değerini oluşturmayı ve üretimin sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyoruz. Bu konunun halıcık konusunda da bir ışık olmasını diliyor, sektörünüz için üzerimize düşen her hususta paylaşıma açık olduğumuzu ifade etmek istiyorum."

İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener

İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, halı sektörünün ekonomiyi tüm dünyada büyük başarıyla temsil eden endüstrilerden biri olduğunu belirterek 15.8 milyar dolar dünya halı ihracatının içinde Türkiye'nin 2 milyar doları aşkın ihracatıyla Çin'den sonra ikinci sırada geldiğini ifade etti. Dünyada, makine dokuma halı ihracatının yüzde 39'unu Türkiye'nin yaptığına dikkat çeken Başkan Özgener, "Suni ve sentetik liflerden dokunan makine halısının ise yüzde 67'sini ihraç ediyoruz.

En yakın rakibimiz olan Hindistan'ın payı sadece yüzde 11. 2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde Türkiye'nin toplam ihracatı 2018'e kıyasla yüzde 4.4 oranında artarak 70.5 milyar dolara yükselirken, halı ihracatımız da aynı dönemde yüzde 10.5 oranında artış gösterdi ve 1.04 milyar dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu başarının istikrarlı hale getirilmesi sektörün geleceği için büyük önem taşıyor" dedi. Sürdürülebilir kalkınma ve başarı için ortak hareket etme motivasyonunu her şeyin üstünde tuttuklarını anlatan Özgener, şöyle devam etti: "Ülkemizde her sektörde olduğu gibi halıcılık sektöründe de üniversite mezunu insan kaynağı artıyor.

Hem ülkemiz insan kaynağından yararlanılması hem de üniversitelerdeki hocalarımızla işbirliği yapılarak sektörle ilgili araştırmaların gerçekleştirilmesi büyük önem taşıyor. Bununla birlikte, gerek makine, gerekse hammadde olarak yüzde 80 dışa bağımlı olan sektörün millileştirilmesi önemli ihtiyaçlardan biri. Bu sorunların çözümü sektörümüze özel ihtimam gösterilmesi ve haklı taleplerinin karşılanmasında yatıyor. Gelecekte sektörle ilgili çok daha büyük başarıları yine bu salonda birlikte kutlayacağımıza olan inancım tam."

EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, yaklaşık 3 bin yıllık tarihi geçmişi olan halıcılık sektörünü daha ileri noktaya taşımayı amaçladıklarını belirterek Anadolu'da binlerce yıldır el emeği, göz nuru ile dokunan halıların ihracatta dünya ikincisi sektörün zeminini oluşturduklarını ifade etti. Türkiye'nin 2018 yılında halıcılık sektöründen 2 milyar 266 milyon dolar döviz elde ettiğini kaydeden Eskinazi, ihracat rakamlarıyla ilgili olarak şunları söyledi: "Türkiye makine halısı ihracatında dünya lideri olurken, toplam halı ihracatında ise; Çin'in ardından dünya ikincisi konumunda. Halı sektörümüz Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 1.5 pay alırken, dünya halı ihracatından yüzde 15 civarında pay alıyoruz. Halı ihracatımız, 2019 yılının Ocak- Mayıs döneminde ise; yüzde 10.45'lik artışla 944 milyon dolardan, 1 milyar 43 milyon dolara yükseldi. 2019 yılının 5 aylık döneminde yaptığımız 1 milyar 43 milyon dolarlık halı ihracatımızın 881 milyon dolarlık dilimi makine halısı ihracatı oldu.

Tufte halı ihracatımız 141 milyon dolar şeklinde kayda alınırken, el halısı ihracatımız 21 milyon dolarda kaldı. Türkiye'nin halı ihracatında en önemli ülke grupları Ortadoğu ülkeleri, Amerika ülkeleri ve AB ülkeleridir. Toplamda 170 civarında ülkeye halı ihracatı yapıyoruz. İlk sırada 251 milyon dolarlık halı ihracatı ile Amerika Birleşik Devletleri yer alırken, ikinci sırada 191 milyon dolarlık tutarla Suudi Arabistan, üçüncü sırada ise; 50 milyon dolarlık halı ihracatı ile Almanya yer aldı. Sektörümüzün ihracat hedeflerine ulaşması için pazar çeşitlendirmesine daha çok önem vermesi gerekmektedir. Özellikle Uzak Doğudaki yükselen pazarlara olan pazarlama faaliyetlerimizi arttırmalıyız. Halı ihracatını artırmanın önemli yolu katma değerli, tasarım yönü güçlü halı üretmek ve ihracattan geçmektedir. Halı üretiminde özgün ve kaliteli ürünler üretmeye devam etmek ve uluslararası rekabet gücünü sürdürmemiz gerekmektedir."

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Uğur Uysal

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Uğur Uysal da İstanbul'dan halı ihracatının yaklaşık 3'te birinin yapıldığını söyledi. Türkiye genelinde el halısının ihracatta temsili anlamında tek kuruluş olduklarını dile getirdi. Göreve geldikleri 2014 yılından bu yana ihracatın artmasına yönelik projeler geliştirdiklerini anlatan Uysal, katma değerli ihracatın artması için üniversite ve sektör işbirliğinin önemine dikkat çekti. Farklı tasarım yarışmaları düzenlediklerini anlatan Uysal, "El halısında ticari imalat söz konusu değil. Dokuma halı fakirin ürettiği zenginin tükettiği bir ürün oldu.

KOBİ'lerin ticari başarısına profesyonel fikirler üreterek sizlere yenilikçi çözümler sunuyoruz. Ayrıntılı bilgi için; http://een-emn.org

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran – Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret

BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

- Yaklaşık 25.000 ziyaretçi, 25 ülke, 380 katılımcı firma
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince Fuarın artarak süren başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye'nin Arnavutluk'a ihracatında yüksek potansiyeli,
- Arnavutluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
1. Ödeme : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- **Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.**

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRİKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

KÖRFEZ ÜLKELERİ, BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ, HİNDİSTAN VE RUSYA'YA YENİ İHRACAT İMKANLARI

THE HOTEL SHOW DUBAI
17-19 EYLÜL 2019

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu
Dubai World Trade Center
Birleşik Arap Emirlikleri

Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccaciye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhane
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcıları, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sıhhi Tesisat ve Vitrifiye
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme
- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Halı, Mefruşat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Askı, Giysi Dolapları
- Battaniye, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyku Setleri
- Havlu, Bornoz ve Bunlar Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (ayakkabı boyası, dikiş seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kıyafetleri
- Yazılım Sistemleri

THE HOTEL SHOW DUBAİ

- **Lider otel, restaurant ve tatil köyleri profesyonel satın alıcıları ile görüşmeler**
- **80 Ülkeden İştirakçi**
- **50.000 profesyonel ziyaretçi ve VIP alım heyetleri**
- **İştirakçi firmanın 3 milyon profesyonele tanıtımı**

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmanın Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtımı ve profesyonel ikili iş görüşmeleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²

1. Ödeme	: 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme	: Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye Bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörel dağılım çerçevesinde stant seçim hakkı tanınacaktır.

Hesap Adı	: İstanbul Ticaret Odası
Banka	: Yapı Kredi Bankası
Şube	: Sultanhamam – İstanbul
Şube Kodu	: 055
TL Hesap No	: 60614779
IBAN	: TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "THE HOTEL SHOW DUBAI" ibaresi ile gerçekleştirilecektir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:
Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
saban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr /itokurumsal

ASYA TV FORUM VE MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en büyük buluşması
- Finansman, ortak yapım, alım - satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 58 ülke ülkeden 5.602 üst düzey yöneticinin katılımı
- 768 satıcı firma, 1021 içerik alıcısı ile 30 milyon ABD $'a yakın iş hacmi
- Dünya nüfusunun %40'ına ulaşma imkanı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 4 m²
Katılım bedeli	: 1175 TL/m²
1. Ödeme	: Toplam bedelin %50'si
2. Ödeme	: Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi önceliği dikkate alınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve teşhir üniteleri dahi)
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Dizi ve Mini Dizi
- Lifestyle
- Reality Show
- Sinema ve TV Filmi
- Yarışma Programı

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka	: YAPI KREDİ BANKASI
Şube	: SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube
Kodu	: 055
TL Hesap No	: 60614779
IBAN	: TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "ATF SİNGAPUR 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:
Begüm Ece / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : begum.ece@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

İzocam Tüm Tesislerinde "Güvenlik Seninle Başlar" Mottosu Başlattı

Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) performansını geliştirmeyi hedefleyen İzocam tüm tesislerindeki çalışanlarına yönelik olarak Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantıları düzenliyor

Haber Merkezi

Türkiye'de yalıtım sektörünün öncüsü İzocam, 2019 yılında Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) performansını daha ileri seviyelere taşımak amacıyla Çevre ve İSG konusunda bir dönüşüm süreci başlattı. "Güvenlik Seninle Başlar" mottosunun kullanıldığı Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantıları için sonsuzluk işareti ve kum saatinden oluşan özel bir logo tasarlandı.

Logoda, iş sağlığı ve güvenliğinin hiç bitmeyen bir konu olduğuna dikkat çekmek amacıyla süresizliği işaret eden sonsuzluk işareti ve ISG ile her an tetikte olmayı, zamansızlığı vurgulamak için de kum saati yer alıyor. Logoda kullanılan ve değişimin rengi olan turkuvaz ise İzocam'ın İSG kültürünün devamlı bir değişim içinde olduğunu ifade ediyor.

İzocam, bu süreci tüm tesislerindeki çalışanlarına aktarmak amacıyla da 12 - 21 Haziran tarihleri arasında Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantıları düzenlendi. İzocam'ın Tarsus, Eskişehir Gebkim, Dilovası ve Maltepe tesislerinde gerçekleştirilen Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantıları'nda yeni vizyonu, misyonu ve ilkeler ile Çevre ve İSG konusundaki hedefleri aktarıldı.

İzocam İnsan Kaynakları Direktörü Gözdehan Çaycı, İzocam'ın yeni Çevre ve İSG vizyonunda tüm çalışanların sürece katılımının önemli çok olduğunu vurgulayarak şunları söyledi.

"Çalışan katılımı başarı ölçümümüzde de çok belirleyici bir role sahip. Yeni vizyonumuz çerçevesinde 3 yıl sonunda İzocam bünyesindeki her çalışanımızın en az 1 Çevre ve İSG projesine dahil olmasını ve Çevre İSG'nin günlük iş süreçlerinin ayrılmaz bir parçası haline gelmesi hedefliyoruz. Kişisel taahhüdüt ve bu konuya olan inancın motivasyondaki olumlu etkisini çok önemsiyoruz. Çalışanlarımızın birbirlerine örnek olmalarının bir sorumluluk olduğuna da dikkat çekiyoruz."

İzocam Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantılarında ayrıca tesislerdeki risk azaltma çalışmaları, davranışlardaki değişimleri izleyen SMAT denetimleri, yüksek kaza riski içeren durumların (SIP) tespit edilmesi, kök neden analizleri ile sebeplerinin incelenmesi, kazaların oluşmaması için önleyici tedbirler konuları da gündeme geldi.

İzocam bu çalışmaların yanında yüksek riskli faaliyetlerini yönetmek ve çalışanları şiddeti yüksek kazalardan korumak için oluşturulmuş 8 temel ilkeyi vizyon yaklaşımı ile beraber ele alarak sıfır iş kazasına, çevre kazasına ve meslek hastalığına ulaşmayı hedefliyor.

Tüm çalışanların katılımıyla gerçekleştirilen Çevre ve İSG Vizyon ve İlkeler Lansman Toplantılarının ardından destekleyici olması amacıyla hazırlanan cep kitapçığı ile vizyon ve ilkeler broşürünü de çalışanlarla paylaşıldı.

Daha fazla bilgi için: Doret Habib (D'oret İletişim) - d.habib@doretiletisim.com

TİCARET BAKANLIĞI ZUCHEX 2019'U DESTEKLİYOR

Dünyanın dört bir tarafından doğrudan satın almacıları ağırlayacak olan ZUCHEX 2019, T.C. Ticaret Bakanlığı desteğinden yararlanan sayılı fuarlar arasında yerini aldı.

Konuyla ilgili görüşlerini bildiren Tarsus Turkey Genel Müdürü ve Türkiye Fuar Yapımcıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Zekeriya Aytemur, bu yıl ev ve mutfak eşyaları sektörünün dış ticaretine 1,5 milyar dolarlık doğrudan katkı yapması beklenen ZUCHEX'in sahip olduğu uluslararası statüsüyle, Türkiye'nin ihracatında önemli bir katma değer yaratacağını söyledi.

Tarsus Turkey olarak 12 - 15 Eylül'de düzenleyecekleri ZUCHEX 2019'un ekonomik önemine değinen Aytemur, Türk ev ve mutfak eşyaları sektörünün 5,5 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmasında Zuchex'in önemli bir basamak olduğunu vurguladı.

ZUCHEX 2019'a yurt dışından 5 bin satın almacı geliyor!

Ticaret Bakanlığı, yurt içi fuarların destek kapsamına alınmasında yurt dışı katılımcı ve ziyaretçi sayısının oranına ve yurt dışı katılımcılara tahsis edilen toplam stand alanının belirli bir düzeyde olmasına özellikle dikkat ediyor.

İhracat stratejileri ve ekonomik öncelikler doğrultusunda yurt içinde destek kapsamına alınan sayılı fuarlar arasında yerini alan Zuchex 2019'u yurt dışından 5 bin satın almacının ziyaret etmesi bekleniyor.

Tüyap Beylikdüzü'ndeki fuarda cam, porselen, seramik, metal mutfak eşyaları, plastik ev gereçleri ve bahçe aksesuarları, ithal ev ve mutfak eşyaları, dekoratif ev ve mutfak eşyaları ile elektrikli ev aletleri sergilenecek. 10 milyar dolarlık sektörün pazar liderlerini İstanbul'da buluşturacak olan organizasyon Tarsus Turkey tarafından, T.C. Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, İMMİB ve ZÜCDER'in destekleriyle 30'uncu kez düzenleniyor. Dört gün sürecek Zuchex 2019'da yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ticaretin gerçekleşmesi bekleniyor.

Detaylı Bilgi İçin: www.zuchex.com

Savı 16 / Temmuz 2019
-71
DUYURU

EY (Ernest Young) Girişimci Kadın Liderler Programına Başvurular Devam Ediyor

EY (Ernst & Young) Türkiye Girişimci Kadın Liderler Programı'na başvurular başlamıştır. EY Girişimci Kadın Liderler Programı (EY Entrepreneurial Winning Women), Türkiye dahil 65 ülkede uygulanmaktadır. Uygulama süreci bir yıl olan programın amacı, Kadın Girişimcilerin işlerini büyütmeleri ve hedeflerini gerçekleştirmeleri için danışmanlık ve rehberlik desteği sağlanmasıdır. Başvurular arasından programa katılacak 10 Kadın Girişimci belirlenecektir.

Kimler başvurabilir?

Aşağıdaki koşulları sağlayan İşletmelerin hissedarı olan ve aşağıdaki koşulları sağlayan Kadın Girişimciler programa başvurabilir:

Kapsam	Koşullar
İşletme	• Merkezinin Türkiye'de olması • En az 3 yıldır faaliyet göstermesi • Son iki yılda en az yıllık 3 milyon TL cirosu olması
Kadın Girişimci	• En az %25 hissedar olması ve yönetimsel olarak ana karar vericilerden birisi olması • İşini büyütmeyi hedeflemesi ve istemesi • Program dahilinde 9 - 10 Ekim 2019 tarihinde düzenlenecek Oryantasyon Konferansı ve yıl içinde gerçekleştirilecek diğer eğitim ve geliştirme etkinliklerine katılmayı taahhüt etmesi

Son başvuru tarihi: 29 Temmuz 2019, Pazartesi

Programa katılan Kadın Girişimcilere sağlanacak imkanlar

- Güncel sektör haberleri, araştırmalar, işletme stratejileri ve uygulamaları hakkında bilgi alışverişi ile bilgi birikimlerini artırma
- Potansiyel ortaklıkları, stratejik işbirliklerini yeni müşteri ve tedarikçileri ve muhtemel sermaye kaynaklarını tespit etme
- Birebir mentor desteği
- Üst düzey danışmanlar ve tanınmış girişimcilerle diyaloglar kurarak liderlik, yöneticilik ve işletme becerilerini geliştirme

EY Girişimci Kadın Liderler Programının 2017 küresel etki analizi sonuçları:

2018'de EY Türkiye Girişimci Kadın Liderler Programı'na katılan Kadın Girişimciler:

Detalı Duyuru İçin:

Online Başvuru:

TÜSİAD-GLOBAL COMPACT TÜRKİYE Newyork'ta İyi Uygulama Örnekleri Arasında Yerini Aldı

Global Compact Türkiye, 15-16 Temmuz 2019 tarihlerinde New York'ta düzenlenen UN Global Compact Yıllık Yerel Ağ Forumu'na katıldı.

Haber Merkezi

Global Compact Türkiye, 15-16 Temmuz 2019 tarihlerinde New York'ta düzenlenen UN Global Compact Yıllık Yerel Ağ Forumu'na katıldı. Forumda UN Global Compact'in 2019- 2020 yılı stratejisi, önümüzdeki dönem hedefleri ve UN ile işbirliği konuları tartışıldı.

Ayrıca, Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ulaşmak için tüm iş dünyasını harekete geçirmek amacıyla tüm dünyada yerel ağlar işbirliğiyle hayata geçirilecek yeni inisiyatifler tanıtıldı.

Global Compact Türkiye, Kadının Güçlenmesi alanındaki çalışmalarıyla 70'ten fazla yerel ağ arasında iyi örnek olarak yer aldı. Global Compact Türkiye Genel Sekreteri Melda Çele Kadının Güçlenmesi Çalışma Grubunun faaliyetleri, kurulan işbirlikleri ve fırsat alanlarını diğer yerel ağlarla paylaştı.

28 Haziran 2019, Cuma günü, "Greentech İzmir 2019" Programı kapsamında gerçekleşecek

Yeşil Teknolojilerde Startup-Kurumsal Aktör Buluşması'na katılımınızdan onur duyarız.

GreenTech İzmir 2019

28 Haziran 2019, Cuma
09.30-18.30

Tarihi Havagazı Fabrikası Kültür Merkezi, Alsancak Limanı Karşısı, Alsancak/İzmir

Taslak Program

09.30 - 10.00	Açılış Konuşmaları
10.00 - 11.00	1. Grup Startup Sunumları
11.00 - 11.30	Birebir Görüşmeler
11.30 - 12.30	2. Grup Startup Sunumları
12.30 - 13.00	Birebir Görüşmeler
13.00 - 14.00	Öğle Yemeği
14.00 - 15.00	İşbirliğini Destekleyici Araç ve Programlara İlişkin Bilgilendirme
15.00 - 16.00	3. Grup Startup Sunumları
16.30 - 17.00	Birebir Görüşmeler
17.00 - 18.00	4. Grup Startup Sunumları
18.00 - 18.30	Birebir Görüşmeler
18:30	Kapanış

İletişim ve LCV: contact@redisinnovation.com

CNR
BEAUTY&
WELLNESS
SHOW
ISTANBUL
19-22 September
CNREXPO

İŞ'te İlham

www.isteilham.com.tr

İŞ DÜNYASININ AYLIK İLHAM DERGİSİ

@isteilhamdergisi	@isteilhamdergi	Iste_Ilham Magazine	
ste_Ilham Magazine	@isteilham	ISTE ILHAM DERGISI	

Reklam Yeri	Reklam Ebatı	Fiyat (KDV Hariç)	İndirimli Bir Sayı Reklam Fiyatı (KDV Hariç)
Arka Kapak	(21cm X 29,5 cm)	~~3.000,00TL~~	2.500,00 TL
Ön Kapak İçi	(21cm X 29,5 cm)	~~2.500,00TL~~	2.000,00 TL
Ön Kapak İçi Yanı	21cm X 29,5 cm)	~~2.000,00TL~~	1.800,00 TL
Arka Kapak İçi	(21cm X 29,5 cm)	~~1.800,00TL~~	1.500,00 TL
Arka Kapak İçi Yanı	21cm X 29,5 cm)	~~1.500,00TL~~	1.200,00 TL
İç Sayfa	(21cm X 29,5 cm)	~~1.200,00TL~~	1.000,00 TL
Yarım iç sayfa	(21cm X 14,6 cm)	~~800,00 TL~~	600,00 TL

Notlar:

Reklam Fiyatlarına ajans komisyonu ve KDV dahil değildir.

Yukarıdaki indirimli fiyatlar en az 3 aylık ilan siparişlerinde geçerlidir.

Ödeme Şekli : %60 İlan siparişi ile, %40 ilan görseli teyidi ile ödenecektir.

Kampanya için reklam sipariş gönderim ve avans son ödeme tarihi 06/08/2019

İŞİNİZLE İLGİLİ HABERLERİN, BAŞARI HİKAYELERİNİZİN
İŞİNİZİN BÜYÜMESİNE YARDIMCI OLACAK REKLAMLARINIZIN BU DERGİDE YER ALMASINI İSTİYORSANIZ BİZE ULAŞIN:

Web: www.isteilham.com.tr Mobil:+90 544 872 5454
E-mail:-1 iletisim@isteilham.com E-maill-2: isteilham.dergisi@gmail.com

Bayim®
Olur musun?
17. FRANCHISING ve
MARKALI BAYİLİK FUARI
Organizasyon
MFO
MEDIAFORCE
Destekleyen
UFRAD
FRANCHISING DERNEĞİ
UFRAD'ın DESTEKLEDİĞİ 28. FRANCHISE FUARI
10 -13 EKİM
2019
HALL
5-6-7
CNREXPO
YEŞİLKÖY
www.bayimolurmusun.com.tr
/ bayimolurmusun